Princeton University Library
32101 069164448
HX21
.T84
RECAP

Soziale Theorie der Verteilung.

Von

Michael Tugan-Baranowsky

UNIVERSITY
LIBRARY

Berlin.
Verlag von Julius Springer.
1913.

Sonderabdruck aus
Annalen für soziale Politik und Gesetzgebung,
2. Band, Heft 5 und 6.

Copyright 1913 by Julius Springer in Berlin.

Vorwort.

In dieser kleinen Schrift habe ich den Versuch gemacht, eine Verteilungstheorie darzulegen, die von der herrschenden sich unterscheidet. Diese Theorie habe ich als soziale bezeichnet, weil ihre Eigentümlichkeit in der Hervorhebung der sozialen Faktoren der Einkommensbildung besteht.

Die nationalökonomischen Theoretiker zerfallen im großen und ganzen gegenwärtig in zwei Richtungen: die Vertreter der Grenznutzenschule und des Marxismus. Ich kann mich weder zur einen noch zur anderen Richtung zählen. Was die Grenznutzenschule betrifft, so scheidet mich von dieser eine andersartige Auffassung des Verteilungsproblems, das auf Grund der individualistisch-psychologischen Methode dieser Schule nicht zu lösen ist. Aber auch die Verteilungstheorie von Marx scheint mir mangelhaft und trotz ihrer sozialen Grundlage mit individualistischen Elementen durchsetzt zu sein. Der gemeinsame Grundfehler beider Theorien besteht meiner Ansicht nach darin, daß sie die Verteilungsphänomene als Wertphänomene betrachten.

Zugleich aber habe ich in theoretischer Hinsicht viel Gemeinsames sowohl mit der Grenznutzenschule als auch mit dem Marxismus. In der Grenznutzenlehre erblicke ich die wissenschaftliche Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes; im Marxismus scheint mir von größter Bedeutung seine Lehre der sozialen Grundlage der ökonomischen Erscheinungen der kapitalistischen Gesellschaft. So finde ich viel Richtiges und Brauchbares in beiden miteinander streitenden Systemen, und ich erblicke die wichtigste Aufgabe der ökonomischen Wissenschaft unserer Zeit in der Synthese beider.

St. Petersburg, im März 1913.

M. Tugan-Baranowsky.

(RECAP)

T84

JUN 16 1914 313469

Inhalt.

Seite

Einleitung 1
1. Kapitel: Zur Methodologie des Verteilungsproblems 7
2. Kapitel: Das Verteilungsproblem bei den Vertretern der Grenznutzenschule und bei Marx 15
3. Kapitel: Die Grundrente vom Standpunkte der sozialen Theorie der Verteilung 24
4. Kapitel: Der Arbeitslohn vom Standpunkte der sozialen Theorie der Verteilung 27
5. Kapitel: Der Profit vom Standpunkte der sozialen Theorie der Verteilung 48
Schlußbetrachtungen: Soziale Theorie der Verteilung und soziale Politik . 81

Einleitung.

In der Geschichte des ökonomischen Denkens spielte vor kurzem noch der Streit der Theoretiker mit den die Arbeiterinteressen vertretenden Praktikern über die Möglichkeit der Beeinflussung der durchschnittlichen Lohnhöhe durch die Gewerkschaften eine eigenartige Rolle. Bekannt ist es, daß die hervorragendsten Nationalökonomen Englands bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts, als die Trade-Unions schon zur gewaltigen Entfaltung gelangt waren, einen solchen Einfluß für unmöglich erklärten. In diesem Streite sind, wie heute allgemein anerkannt ist, nicht die Gelehrten, sondern die Wortführer der Arbeiterorganisationen Sieger geblieben.

Die Entwickelung der ökonomischen Theorie ist auch in diesem Falle dem Laufe des realen Lebens gefolgt. Die früher allgemein herrschende Lohnfondstheorie wurde von ihren eifrigsten Vertretern verlassen und findet heute kaum noch vereinzelte Zustimmung in der Wissenschaft. Aber man kann darum nicht behaupten, daß die Ausbildung der Theorie den Ansprüchen des praktischen Lebens Genüge geleistet hat. Vielmehr ist die Lage diese: früher besaß die Nationalökonomie eine Lohntheorie, welche allgemein anerkannt wurde und ein einheitliches logisches System bildete; jetzt aber fehlt es an irgendeiner gültigen Lohntheorie, und in diesem Teil der ökonomischen Wissenschaft gewann der prinzipienlose Eklektizismus die Oberhand. Nehmen wir z. B. das bedeutendste Werk über die Arbeiterbewegung, welches in den letzten zwei Jahrzehnten erschienen ist: die „Industrial

Democracy" von S. und B. Webb. Das Werk enthält eine staunenswerte Fülle von systematisch geordnetem empirischen Material. Aber wie schwach und unbedeutend ist sein theoretischer Teil! Der dritte Teil des umfassenden Werkes wird als „Theorie des Trade-Unionismus" bezeichnet. Er beginnt mit dem Kapitel, welches der Lohntheorie gewidmet ist, weil notwendig die Theorie des Trade-Unionismus eine Lohntheorie zur Grundlage haben muß. Fragen wir aber, welcher Lohntheorie die Autoren der „Industrial Democracy" huldigen, so ist das nicht leicht zu beantworten. Das eine ist klar, daß sie nicht Anhänger der Lohnfondstheorie sind, deren Widerlegung viele Seiten ihrer Schrift gewidmet sind. Aber es ist höchst charakteristisch, daß die besten Kenner der englischen Arbeiterbewegung den größten Teil ihrer theoretischen Erörterungen mit Argumenten gegen eine Theorie füllen, die nach ihrer eigenen Ansicht veraltet ist und so gut wie keine Anhänger mehr zählt. Bei dem Mangel einer positiven Lohntheorie mußten sich S. und B. Webb damit begnügen, die falschen theoretischen Erklärungen des Lohns zu bekämpfen. Zwar haben sie ausführlich bewiesen, daß die Trade-Unions auf die Lohnhöhe einwirken können, aber welche Lohntheorie aus dieser Anerkennung sich ergibt, das haben sie vielleicht angedeutet, aber weder systematisch entwickelt noch klar formuliert. Als ihre höchste Forderung in sozialpolitischer Hinsicht stellen sie das Prinzip des „nationalen Minimums" auf. Der Staat solle das Minimum der Existenzbedingungen jedem seiner Bürger sichern. Aber ist ein solches Ziel bei der Beibehaltung der kapitalistischen Wirtschaftsordnung zu erreichen? Ist die Lohnhöhe durch Staatsgesetze regulierbar oder hängt jene vielmehr von den elementaren Mächten der kapitalistischen Wirtschaft ab, welche durch die Gesetzgebung nicht beherrscht werden können? Alle diese Fragen sind nur auf Grund einer allgemeinen Lohntheorie zu beantworten, und gerade dieser notwendige theoretische Ausgangspunkt fehlt den Verfassern der „Industrial Democracy".

All das beweist die Unentbehrlichkeit einer Lohntheorie vom Standpunkte der praktischen Interessen der Sozialpolitik. Und das um so mehr, als die ökonomische Wissenschaft in der letzten Zeit einer entgegengesetzten Richtung zu folgen scheint. Es wird nämlich als deren letztes Wort eine neue

Lohn- oder allgemeine Verteilungstheorie verkündet, welche den Forderungen der Arbeiter gegenüber gerade dieselbe Stellung einnimmt wie die alte Lohnfondstheorie. Diese neue Theorie behauptet, daß die Verteilung der gesellschaftlichen Einkommen in der kapitalistischen Gesellschaft ihren eigenen unabänderlichen Gesetzen folgt, und jeder Versuch, die eine Einkommensart auf Kosten einer anderen zu steigern, unbedingt scheitern muß. Vom Standpunkt dieser Theorie ist die ganze neuere Richtung der Sozialpolitik eine verkehrte, da sie sich unerreichbare Ziele setzt.

Wir haben hier verschiedene Versuche aus der letzten Zeit im Auge, eine Verteilungstheorie auf Grundlage der Grenznutzenlehre auszubilden. Diese Versuche gewinnen um so mehr Bedeutung, weil die Grenznutzenlehre mehr und mehr Anerkennung in den Reihen der Nationalökonomen findet. Sogar die Gegner der österreichischen Schule müssen anerkennen, daß die Grenznutzentheorie eine ausschlaggebende Wirkung ausgeübt hat. Es gibt nur eine wissenschaftliche Richtung, die bis heute dem Einfluß der neuen Werttheorie fremd geblieben ist, d. i. der Marxismus.

Sehen wir von letzterem ab, so ist nicht zu leugnen, daß die moderne ökonomische Theorie im Zeichen der Grenznutzentheorie steht. Die Zahl ihrer Gegner wird immer geringer, während zu den Anhängern fast alle bedeutenderen Vertreter des ökonomischen Denkens unserer Zeit gehören. Das neue Aufblühen des Interesses an der ökonomischen Theorie ist ohne Zweifel mit der epochalen Leistung Mengers und seiner Schule in Verbindung zu setzen.

Vor mehr als einem halben Jahrhundert hat J. S. Mill die Meinung ausgesprochen, daß in den Lehren der Ricardoschen Schule die Werttheorie zu endgültiger Vollendung geführt worden ist. Das war eine höchst unglückliche Prophezeiung. Gerade auf diesem Gebiet hat die spätere Entwickelung der Wissenschaft die größte Umwälzung mit sich gebracht. Heute aber können wir mit viel größerem Rechte die Millsche Vorhersagung in anderem Sinne wiederholen: es können diese oder jene Einzelheiten und speziellen Deduktionen der modernen Werttheorie durch künftige Fortschritte des menschlichen Wissens als veraltet verworfen und durch andere ersetzt werden, aber die

Grundlage der Werttheorie steht heute für immer fest. Die Lehre vom Grenznutzen ist als κτῆμα ἐς ἀεὶ der Wissenschaft zu betrachten.

Dieser gewaltige Fortschritt macht es begreiflich, daß die Verkünder der genannten Lehre in der neuen Doktrin ein Mittel erblickten, die gesamte ökonomische Wissenschaft zu reformieren und auch eine neue Verteilungstheorie zu konstruieren.

Es ist aber höchst charakteristisch, daß, während im Gebiet der Werttheorie die größte Übereinstimmung zwischen den verschiedenen Vertretern der neuen Richtung herrscht — die Wertlehre von Menger ist in allen wesentlichen Punkten dieselbe wie die von Gossen, Jevons, Walras, Clark (von den Mengerschen Schülern Böhm-Bawerk, Wieser etc. ganz zu schweigen) — ist im Gebiet der Verteilungstheorie ein scharfer Gegensatz vorhanden. Fast jeder bedeutendere Vertreter der neuen Schule hat seine eigene Theorie der Verteilung, welche durch andere verworfen wird. So hat die Mengersche Zinstheorie nichts Gemeinsames mit der seines hervorragendsten Schülers Böhm-Bawerks; und dessen Zinstheorie ist von der ihm sonst so verwandten Wieser's ganz verschieden.

Dieser Mangel an Übereinstimmung im Gebiet der Verteilungstheorie zwischen den Vertretern derselben wissenschaftlichen Schule beweist am auffallendsten die besondere Schwierigkeit des betreffenden Problems.

Zwar scheint das Phänomen der Einkommensverteilung nichts anderes zu sein als ein Preisphänomen. Der Prozeß der Verteilung vollzieht sich durch Tauschakte und beruht auf Schätzungen. Ist denn nicht der Arbeitslohn der Preis einer bestimmten Ware — der Arbeitskraft? Und ist es möglich die Wertnatur des Kapitalzinses und der Grundrente zu leugnen? Ist also das Problem der Einkommenverteilung etwas anderes als eine spezielle Frage der allgemeinen Wert- und Preistheorie? Der Schluß scheint zwingend zu sein. Und doch sind alle Versuche, eine wissenschaftliche Theorie der Verteilung auf Grundlage der neuen Wertlehre zu bilden, bisher so wenig glücklich gewesen, daß kein einziger derselben einer weit verbreiteten Anerkennung sich erfreut.

Ich glaube, daß die Ursache dieses Mißerfolges etwas tiefer, als es etwa scheinen möchte, liegt — nicht in den äußeren zu-

fälligen Umständen, wie etwa im Mangel an Einsicht seitens der einzelnen Forscher, sondern in der Natur des Problems selbst. Alle Bemühungen, die Verteilungstheorie als eine spezielle Lehre der allgemeinen Werttheorie zu entwickeln, müssen darum scheitern, weil das Verteilungsproblem seiner inneren Natur nach kein Wertproblem ist.

Die Verteilungstheorie ist seit mehr als einem Jahrhundert zum unentbehrlichen Bestandteile des Systems der ökonomischen Wissenschaft geworden. In unserem heutigen Sinne wurde der Ausdruck „Verteilung" als terminus technicus schon durch Turgot in die Volkswirtschaftslehre eingeführt, (die Anfänge der Verteilungstheorie, als eines von der Werttheorie besonderen Problems sind viel früher — schon bei Aristoteles — zu finden). Aber trotzdem ergab sich bisher durchaus nicht klar, worin eigentlich das Verteilungsproblem besteht, und welchen systematischen Platz es im Ausbau der ökonomischen Wissenschaft einnehmen soll.

Zunächst ist es auffallend, daß die Verteilungstheorie, wie sie tatsächlich gestaltet ist, sich nicht mit allen Arten der Einkommensbildung beschäftigt. In ihrer historisch gegebenen Form betrachtet sie nur die Entstehung von drei Einkommensarten: des Arbeitslohns, des Kapitalprofits und der Grundrente. Aber mit diesen werden keineswegs alle Arten des gesellschaftlichen Einkommens erschöpft. Es genügt, auf die Einkommen selbständig arbeitender Handwerker oder Bauern hinzuweisen. Warum bleiben diese Arbeitseinkommen durch die herrschende Verteilungstheorie unberücksichtigt?

Diese Frage hat innere Verwandtschaft mit einer anderen: worin besteht eigentlich die Einkommensverteilung als ein selbständiger und von anderen ökonomischen Phänomenen verschiedener wirtschaftlicher Prozeß? Wird doch durch Produktion und Austausch der gesamte wirtschaftliche Prozeß erschöpft, da dieser mit dem Austausch zu Ende kommt, der Konsum des produzierten und ausgetauschten Produktes bildet doch keine wirtschaftliche Tätigkeit. Wollen wir aber auch die Konsumtion als wirtschaftliche Tätigkeit betrachten (was nach meiner Meinung ganz irreführend ist), so wird allerdings klar, daß im wirtschaftlichen Prozeß als einer Gesamtheit kein Platz für die Verteilung zu finden ist. Und doch nimmt die Verteilungstheorie im System

der ökonomischen Wissenschaft eine besondere Stelle neben den Theorien der Produktion und des Austausches ein.

Vielleicht ist es ein traditioneller methodologischer Fehler? Zu diesem Schlusse kommen die meisten modernen Theoretiker, die der betreffenden Frage spezielle Aufmerksamkeit schenkten. So ist für den hervorragendsten amerikanischen Nationalökonomen unserer Zeit J. B. Clark „die Werttheorie und die Theorie der Verteilung des Wertes zwischen verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen eine und dieselbe Theorie“[1]). Auch für Menger, Böhm-Bawerk, Marshall gibt es kein besonderes Verteilungsproblem. Auf demselben Standpunkte stehen Lehr, Mithoff, Földes, Sidgwick, Nicholson, Schumpeter usw. usw. Man kann sogar sagen, daß, so groß die Verschiedenheit der Meinungen über den positiven Inhalt der Verteilungslehre ist, ebenso vollkommene Übereinstimmung zwischen den neueren Nationalökonomen besteht, daß diese Lehre mit der allgemeinen Austauschslehre zusammenfalle.

Die herrschende Ansicht ist so zu formulieren: Die Einkommensbildung ist ein spezieller Fall der Preisbildung. Darum ist in die allgemeine Preislehre auch die Verteilungstheorie einzubeziehen. Ein besonderes Verteilungsproblem, neben dem Wert- und Preisproblem, besteht nicht.

Nun erscheint mir aber diese Lösung der schwierigen methodologischen Frage unzutreffend. Die ältere Nationalökonomie, die die Verteilungstheorie als eine besondere, mit der Preistheorie nicht zusammenfallende Lehre betrachtete, hatte nach meiner Meinung vollkommen Recht. Zwar kümmerten sich ältere Nationalökonomen sehr wenig um methodologische Fragen. Wenn z. B. Ricardo seine Überzeugung dahin formulierte, „in jedem Falle müssen die großen Fragen über die Rente, Arbeitslohn und Profit durch die Proportionen erklärt werden, in denen das gesellschaftliche Produkt zwischen den Landbesitzern, Kapitalisten und Arbeitern verteilt wird, und die mit der Wertlehre nicht ihrem Wesen nach verbunden sind“[2]), so folgte er einem richtigen wissenschaftlichen Instinkt, nicht aber einer klaren methodologischen Einsicht in die logische Natur des

---

[1]) J. B. Clark. The Distribution of Wealth. 1899. S. 24.

[2]) Letters of David Ricardo to John Ramsay Macculloch. 1895. S. 72.

wissenschaftlichen Problems. Aber in jedem Falle bewies Ricardo durch den zitierten Satz, daß die Unmöglichkeit, das Verteilungsproblem als ein Wertproblem zu betrachten, ihm klar war.

Erstes Kapitel.

Zur Methodologie des Verteilungsproblems.

I.

Das Problem der Verteilung bedarf einer methodologischen Vertiefung. Worin besteht das Verteilungsproblem, und ist es vom Austauschproblem zu sondern, eventuell wie?

Zuerst ist methodologisch die „Einseitigkeit" der herrschenden Verteilungslehre zu rechtfertigen, ihre Vernachlässigung aller Einkommensarten außer den drei, die mit dem kapitalistischen Wirtschaftsprozeß als solchem innerlich verbunden sind, dem Arbeitslohn, Profit und Grundrente.

Die Antwort ist nicht schwer. Die Arbeitseinkommen der selbständig arbeitenden Produzenten können keinen Gegenstand für eine besondere ökonomische Lehre bilden, da alle Bedingungen und Faktoren, die diese Einkommen bestimmen, von der ökonomischen Wissenschaft in anderem Zusammenhang ausführlich behandelt werden. Wovon hängt denn die Größe dieser Einkommen ab? Von der Masse und Qualität durch den betreffenden Produzenten produzierter Güter, deren Kosten und deren Preis. Aber ökonomische Produktionsbedingungen bilden ja den Gegenstand der Lehre von der Produktion, und die Bedingungen der Preisbildung werden in der Preislehre behandelt.

Zwar hängt die Größe der Einkommen der kleinen Produzenten von der Verteilung der Produktionsmittel zwischen ihnen ab. Die Einkommen der Bauern werden z. B. durch die Größe ihres Grundbesitzes bestimmt usw. Die abstrakte Lehre von der Produktion gibt gewiß keine Erklärung für die konkrete Gestaltung der Besitzverhältnisse in diesem oder jenem Lande.

Eine der wichtigsten Ursachen des elenden Zustands der irischen Pächter vor der letzten Bodenreform bestand im hohen Pachtzinse, den sie zu zahlen hatten —, also darin, daß die irischen Landproduzenten des Bodens beraubt waren, der einer anderen sozialen Klasse gehörte. Wie es sich ereignete, daß irische Bauern ihren Boden verloren haben, das ist gewiß keine

Frage der allgemeinen Theorie der Produktion, sondern der Geschichte Irlands, worin außer der ökonomischen auch nichtökonomische Faktoren mit berücksichtigt werden müssen.

Die Verteilung der Produktionsmittel zwischen den verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen, (was mit der Scheidung der Gesellschaft in verschiedene soziale Klassen identisch ist), ist ein sehr komplizierter sozialer Prozeß, der die Wechselwirkung verschiedener, ökonomischer und nichtökonomischer, Faktoren zur Voraussetzung hat, und dessen Erklärung darum über das Gebiet der Volkswirtschaftslehre weit hinausgreift.

Die Volkswirtschaftslehre stellt sich nicht zur Aufgabe, allgemeine Gesetze der sozialen Klassenbildung in der Geschichte festzustellen, oder konkrete Besitzverhältnisse in diesem oder jenem Lande zu erklären. Sie setzt solche vielmehr als ihren notwendigen Ausgangspunkt voraus; und sie in ihrer Entwickelung zu verfolgen, überläßt sie der allgemeinen Geschichte und der Soziologie.

So erblickt die ökonomische Wissenschaft in der Einkommenbildung kleiner selbständiger Produzenten kein neues Problem, das etwa abgesondert von der allgemeinen Lehre über Produktion und Austausch behandelt werden könnte. Und wären alle Einkommensarten der heutigen Gesellschaft von derselben Natur wie die Einkommen der Handwerker oder Bauern, so wäre eine besondere Verteilungstheorie unmöglich.

Nun aber gibt es zwischen verschiedenen Einkommensarten in der kapitalistischen Gesellschaft eine Gruppe, die ganz eigentümlichen Charakter hat. Das ist die Gruppe der genannten drei die kapitalistische Gesellschaftsordnung kennzeichnenden Einkommensarten, des Arbeitslohns, des Profits und der Grundrente.

Ihre Eigentümlichkeit besteht nämlich darin, daß sie ihrem Wesen nach eng miteinander verknüpft sind und ein unzertrennliches Ganzes bilden. Arbeitslohn und Kapitalprofit sind korrelate Begriffe — Arbeitslohn setzt Profit voraus wie Profit Arbeitslohn. Grundrente wird auch durch den Begriff der kapitalistischen Produktion vorausgesetzt.

Alle diese Einkommensarten bilden Teile, in die das gesellschaftliche Gesamtprodukt der kapitalistisch organisierten Gesellschaft zerfällt.

Worauf beruht aber das enge Band zwischen den drei ge-

nannten Einkommensarten? Die kapitalistische Wirtschaftsweise setzt voraus, daß am Prozesse des Schaffens des gesellschaftlichen Produktes drei soziale Klassen teilnehmen — Lohnarbeiter, Kapitalisten und Grundbesitzer. Denn in der kapitalistischen Gesellschaft besitzt der Arbeiter seine Produktionsmittel nicht; diese gehören zwei anderen Klassen, den Kapitalisten und den Grundbesitzern. Da aber Produktion ohne Produktionsmittel unmöglich ist, müssen zur Ermöglichung der kapitalistischen Produktion drei verschiedene soziale Klassen sich vereinigen: Arbeiter, Kapitalisten und Grundbesitzer.

Aus diesem Zusammenhange der durch die kapitalistische Wirtschaftsweise verknüpften sozialen Klassen geht der Zusammenhang der entsprechenden gesellschaftlichen Einkommen hervor, die zusammen einen nicht aufzulösenden Knoten bilden. Das Verständnis der Bildungsbedingungen eines dieser Einkommen ist ohne Verständnis der Bildungsbedingungen der zwei übrigen unmöglich.

Diese Verbindung in ihre Elemente aufzulösen, darin besteht die spezifische Aufgabe der Verteilungstheorie. Das Problem der Verteilung ist also ein Problem sui generis, das mit den Problemen der Produktion und des Austausches nicht zusammenfällt. Die Einkommen kleiner selbständiger Produzenten stehen außer der genannten Verbindung, und darum gibt es für sie keinen Platz in der Verteilungstheorie.

In einem weiteren Sinne umfaßt die Lehre der Verteilung alle Einkommen, zwischen welchen nach ihren wirtschaftlichen Entstehungsbedingungen ein inneres Band besteht. So können in der vorkapitalistischen Wirtschaft der Wucherzins und der Handelsgewinn eine Frage der Verteilungslehre bilden, da Wucherzins und Handelsgewinn nur im Zusammenhang mit den Einkommen anderer Klassen begriffen werden können.

Der Zusammenhang zwischen verschiedenen Einkommen der kapitalistischen Wirtschaft wird noch komplizierter infolge der kapitalistischen Austauschbedingungen. Der Kapitalist nimmt nämlich durch sein Kapital nicht nur an der Produktion teil, sondern auch am Austausch; das Handelskapital ist eine ebenso unentbehrliche Bedingung des Schaffens des gesellschaftlichen Produktes wie das Produktionskapital. Darum kann man das Problem der Verteilung definieren als das Problem der Ab-

hängigkeitsverhältnisse zwischen den Einkommen derjenigen sozialen Klassen, die durch die Bedingungen der kapitalistischen Produktion und des Austausches mit einander verknüpft sind.

Unsere Analyse macht es zugleich klar, daß die Phänomene der Verteilung von dem Gebiet der kapitalistischen Produktion und des Austausches nicht zu scheiden sind. Die Verteilungsphänomene sind keine besonderen und selbständigen ökonomischen Tatsachen, sondern derselbe Prozeß der kapitalistischen Produktion und des Austausches, von einem bestimmten Standpunkte aus betrachtet. Die kapitalistische Produktion setzt das Mieten der Lohnarbeiter voraus. Worin besteht das Mieten eines Arbeiters? In Überlassung eines bestimmten Lohns an den Arbeiter im Austausch für seine Arbeit — also in einem Verteilungsverhältnis. Die kapitalistische Produktion ist daher undenkbar ohne Verteilungsverhältnisse; zugleich sind die Verteilungsphänomene, in ihrem spezifischen Sinne, nur in der kapitalistischen Wirtschaft gegeben.

Verteilungsphänomene bilden also nur eine bestimmte Seite der kapitalistischen Produktion und des Austausches. Aber welche Seite? Im Prozesse der kapitalistischen Produktion und des Austausches entstehen gewisse Werte und sie werden übertragen, wobei an diesem Prozeß drei soziale Klassen in verschiedenem Sinne teilnehmen: Lohnarbeiter, Kapitalisten und Grundbesitzer. Indem wir über die Phänomene der Produktion und des Austausches sprechen, haben wir den Prozeß selbst im Auge; unter den Verteilungsphänomen verstehen wir aber das Schlußergebnis desselben Prozesses.

II.

Obschon die Verteilungsphänomene mit den Produktions- und Tauschphänomenen zusammenfallen, bedürfen sie zu ihrer Analyse einer anderen logischen Methode. Um die Gesetze der Preisbildung zu verstehen, muß man sich auf den individualistischen Gesichtspunkt einstellen. Der Preis beruht ja auf Schätzungen des Individuums, und der einzig mögliche Ausgangspunkt einer wissenschaftlichen Preistheorie kann nur die Analyse der psychischen Prozesse des Individuums sein, die im Werturteile zum Ausdruck kommen.

Das Gegenteil gilt für die Verteilungstheorie. Ihren Ausgangspunkt können in keinem Falle individualistische Werturteile abgeben, denn die Verteilung ist ein soziales Phänomen, das das Zusammenwirken mehrerer gesellschaftlicher Gruppen zur Voraussetzung hat. Wollen wir den Zusammenhang mehrerer mitwirkender Faktoren verstehen, so können wir offenbar nicht von diesem Zusammenhang abstrahieren. Das Wertphänomen ist eine logische Kategorie der Wirtschaft und ist auch bei der isolierten Wirtschaft eines einzigen Individuums zu beobachten, da die Wirtschaft ohne Werturteile unmöglich ist. Die Verteilung ist aber eine historische Kategorie der sozialen Wirtschaft und ist nur in der Gesellschaft einer bestimmten historischen Struktur möglich.

Es ist also methodologisch ganz falsch, die Verteilungstheorie in die Werttheorie einzuschließen. Denn der Zusammenhang verschiedener Einkommensarten beruht keineswegs auf individuellen Wertschätzungen. Die Sache steht nämlich nicht so, daß das Individuum etwa wählen könnte: Arbeiter, Kapitalist oder Grundbesitzer zu werden und auf dem Markte seine Arbeitskraft, sein Kapital oder seinen Grundbesitz zu verwerten, sondern die Rolle jedes Teilnehmers in dem sozialen Verteilungsprozeß ist durch seine soziale Lage bestimmt, durch seine Zugehörigkeit zu dieser oder jener Klasse, was nicht vom individuellen Willen abhängt.

Zwar ist der Tauschakt auch ein sozialer Prozeß. Aber das hindert die Preistheorie nicht, einen individualistischen Charakter zu haben. Zwischen dem Tauschphänomen und dem Verteilungsphänomen besteht nämlich folgender Unterschied:

Im Tauschakte begegnen sich zwei Individuen, die nicht notwendig verschiedenen sozialen Klassen angehören müssen. Darum gehen die beiden in der heutigen Wissenschaft konkurrierenden Werttheorien — Grenznutzen- und Arbeitstheorie von Marx — von der Voraussetzung der sozialen Gleichheit der im Austausch sich begegnenden Individuen aus. Und dies Verfahren der Werttheorie ist methodologisch zu rechtfertigen. Denn um was handelt es sich in der Preistheorie? Um die Bestimmung der Bedingungen, die den Preis einer Ware um so und so viel höher oder niedriger als den einer anderen gestalten. Alle Waren müssen als durch die Vertreter derselben sozialen Klasse ver-

wertet betrachtet werden. Die ökonomische Wissenschaft analysiert die entwickelte kapitalistische Wirtschaft, worin alle Waren kapitalistisch hergestellt werden. Jede Ware wird durch den Kapitalisten auf dem Markte veräußert —, und wir haben kein methodologisches Recht, den Verkäufer der einen Ware als den sozial Stärkeren oder Schwächeren im Vergleich mit dem Verkäufer einer anderen Ware zu betrachten.

Darum beruht die Preistheorie auf der Voraussetzung der sozialen Gleichheit der Teilnehmer des Tauschaktes. Setzen wir aber die Teilnehmer des Tauschaktes als sozial gleich, so abstrahieren wir von der inneren Struktur der Gesellschaft, worin der Tauschakt sich vollzieht.

Auf diese Weise bewahrt die Preistheorie einen ebenso individualistischen Charakter wie die Werttheorie, obschon der Tauschakt ein sozialer Prozeß ist.

Jede Ware hat ihren besonderen Preis, und gerade in der Bestimmung dieser individuellen Preisunterschiede besteht die Aufgabe der Preistheorie.

Die Warenpreise machen zusammen kein einheitliches Ganzes aus, und der Begriff der Summe der Warenpreise hat keinen bestimmten ökonomischen Sinn.

Ganz anders die Verteilungsphänomene. Vorerst ist klar, daß die Parteien im Akte der Verteilung nicht nur sozial ungleich sind, sondern eben in der Ungleichheit das Wesen des betreffenden Phänomens besteht. Im Akte der Verteilung begegnen sich die Vertreter verschiedener sozialer Klassen. Der Arbeiter als solcher gehört zu einer anderen sozialen Klasse, als der Kapitalist oder Grundherr.

Im Gebiete des Warenaustausches sind die Rollen der Käufer und Verkäufer hinsichtlich einer bestimmten Ware nicht festgestellt —, jeder Verkäufer einer bestimmten Ware kann zum Käufer derselben werden, da die Käufer und Verkäufer zu derselben sozialen Klasse gehören. Ein Kapitalist kann heute eine Baumwollspinnerei besitzen und Spinnmaschinen kaufen; morgen aber kann er seine Spinnerei veräußern, eine Maschinenfabrik erwerben und zum Verkäufer der Maschinen werden.

Wenn aber der Kapitalist einen Arbeiter mietet, so sind die Rollen des Käufers und Verkäufers nicht umzukehren: der Verkäufer der Arbeitskraft kann nicht zum Käufer derselben

werden, da er dazu aus der Arbeiterklasse in die Kapitalistenklasse übergehen müßte, was als allgemeiner Fall unmöglich ist. Verschiedene soziale Klassen sind aber sozial ungleich, da eben diese Ungleichheit die Natur der sozialen Klasse ausmacht.

Während die Preistheorie Preisunterschiede verschiedener Waren zu erklären sucht, bewegt sich die Verteilungstheorie in ganz anderen Bahnen. Nicht der Arbeitslohn in diesem oder jenem Industriezweige interessiert sie, sondern vor allem der durchschnittliche Lohn, also die Summe der Arbeitslöhne in allen Industriezweigen durch die Summe aller Vertreter der gesamten Arbeiterklasse dividiert.

Die Summe der Preise der gesamten Masse aller Waren zu bestimmen, steht außerhalb der Aufgaben der Preistheorie —, ihr Interesse ist im Gegenteil auf Relationen innerhalb dieser Masse gerichtet. Aber eine der wichtigsten Aufgaben der Verteilungstheorie besteht gerade in der Bestimmung der Relationen der gesamten Summe der Arbeitslöhne, der Gewinne und der Grundrenten zueinander in einer bestimmten Gesellschaft. Es war ein durchaus richtiges methodologisches Verfahren von Rodbertus, wenn er die gesamten Arbeiter, Kapitalisten und Grundherren der Gesellschaft, in der Absicht, eine wissenschaftliche Verteilungstheorie zu konstruieren, als einen einzigen kollektiven Arbeiter, Kapitalisten und Grundherrn, betrachtete.

Im realen Leben werden die Größen des Arbeitslohns, des Gewinns und der Grundrente durch vereinzelte Individuen bestimmt, auf Grund der Verabredungen zwischen den einzelnen Personen.

Eine jede von diesen Verabredungen ist ein Tauschakt und ist von individuellen Wertschätzungen seitens der individuellen Kontrahenten abhängig. Darum werden diese Verabredungen seitens der Mehrzahl der Nationalökonomen als ein spezieller Fall der allgemeinen Preisbildung betrachtet. Aber die individualistischen Verteilungstheorien verkennen das am meisten Charakteristische des Verteilungsprozesses: die soziale Ungleichheit der Kontrahenten, die Ungleichheit, die von individuellen Wertschätzungen ganz unabhängig und nicht individuellen, sondern sozialen Ursprungs ist.

Der Arbeiter verwertet auf dem Markte seine Arbeitskraft wie der kapitalistische Besitzer einer Spinnerei sein Garn. Beide

wollen die betreffenden Waren für möglichst hohen Preis veräußern, die Käufer aber werden durch entgegengesetzte Motive geleitet. In diesem wie in dem anderen Falle sehen wir eine Preisbildung, die sich formell auf demselben Boden der individuellen Wertschätzungen entwickelt.

Trotzdem besteht zwischen diesen beiden Fällen der Preisbildung der größte Unterschied, der es unmöglich macht, beide unter eine gemeinsame Theorie zu subsumieren. Der Unterschied besteht nämlich, wie oben gezeigt wurde, darin, daß der Spinner imstande ist, falls er den Preis, den der Käufer für sein Garn ihm vorschlägt, zu niedrig findet, mit der Produktion dieser Ware aufzuhören, und aus dem Verkäufer dieser Ware zum Käufer derselben zu werden. Darum sind beide Kontrahenten im betreffenden Vertrag sozial gleich, und wir abstrahieren bei der Frage der Bestimmungsgründe der Preishöhe von der sozialen Lage der beiden Kontrahenten und betrachten den Preis als von den individuellen Wertschätzungen der Kontrahenten abhängig. Der individualistische Ausgangspunkt der entsprechenden Theorie ist ganz gerechtfertigt.

Ganz anders in dem anderen Falle: bei dem Verkauf seiner Arbeitskraft durch den Arbeiter. Der Arbeiter, falls er den Preis seiner Ware zu niedrig findet, kann nicht aufhören, dieselbe zu veräußern. Seine Lage als Verkäufer der Arbeitskraft ist von seiner individuellen Willkür ganz unabhängig, sondern durch seine Angehörigkeit zur Arbeiterklasse bestimmt. Historische Bedingungen der kapitalistischen Wirtschaft haben den Arbeiter mit dem Kapitalisten zu einem wirtschaftlichen Ganzen verknüpft, und in diesem Ganzen ist die Stellung jeder Partei vorausbestimmt. Von der sozialen Gebundenheit zu abstrahieren, heißt in diesem Falle das ganze Problem verkennen. Und darum, trotz der Preisform des Arbeitlsohns, ist es unmöglich, den Arbeitslohn als ein Preisphänomen zu begreifen. Zwar ist er ein Preisphänomen, aber noch etwas mehr. Und eben das, was außerhalb der Preisbildung steht, macht das Wesen der betreffenden sozialen Erscheinung aus —, weil die fundamentale soziale Ungleichheit der Kontrahenten, soziale Macht- und Abhängigkeitsverhältnisse, am wirksamsten das Resultat des Vertrags beeinflussen.

Es steht also fest, daß jede individualistische Verteilungs-

theorie, d. h. eine solche Theorie, die Verteilungsphänomene als auf individuellen Wertschätzungen beruhend betrachtet, aus rein methodologischen Rücksichten verworfen werden muß. Nun aber besitzen diesen Charakter alle Verteilungstheorien, die heute so zahlreich sind und den Vertretern der Grenznutzenschule angehören. Zwar hat die Grenznutzenlehre die Werttheorie von Grund aus reformiert und derselben die einzig mögliche wissenschaftliche Basis gegeben. Aber auf dem Gebiet der Verteilungsphänomene versagt sie vollkommen —, nicht in dem Sinne daß die Preisform der Verteilungsphänomene der Grenznutzenlehre widerspricht, sondern in dem Sinne, daß der tiefere Inhalt der Phänomene der Verteilung nichts mit irgend welchen Erscheinungen der Preisbildung gemeinsam hat.

Zweites Kapitel.

Das Verteilungsproblem bei den Vertretern der Grenznutzenschule und bei Marx.

I.

Das Verteilungsproblem ist kein Wertproblem. Zwar erhalten die Anteile der verschiedenen sozialen Klassen am gesellschaftlichen Produkt die Form des Preises, aber was in dieser Preisform erscheint, wird nicht durch die Bedingungen der Preisbildung bestimmt. Nicht deren Bedingungen haben die Arbeiter und die Kapitalisten in verschiedene soziale Klassen verwandelt und sie sozial ungleich gemacht, und ebensowenig haben sie die sozialen Macht- und Abhängigkeitsverhältnisse geschaffen.

Indem wir das Verteilungsproblem nicht als Wertproblem bezeichnen, geraten wir beinahe zu allen Vertretern der heutigen ökonomischen Wissenschaft in den schärfsten Gegensatz, welcher Richtung sie angehören mögen. Nicht nur die Grenznutzler betrachten die Verteilung als einen speziellen Fall der Wertbildung, sondern auf demselben Standpunkt stehen auch die Marxisten. Die beiden konkurrierenden Werttheorien der Gegenwart — Grenznutzen- und Arbeitswerttheorie — sind in dieser Hinsicht einig.

Was die Grenznutzentheorie anbetrifft, so bedarf das keiner Rechtfertigung. Aber dasselbe gilt auch für die Marxsche Theorie. Denn Marx strebt nicht minder wie die Grenznutzler danach,

der Phänomene der Verteilung sich mit Hilfe einer bestimmten Werttheorie zu bemächtigen, und gerade das hat Marx verhindert, eine wirklich wissenschaftliche, objektive Verteilungstheorie zu geben.

Die schwierigste Frage bei dem Verteilungsproblem für die Grenznutzentheorie ist die Erklärung des Profits. Der Wert der Güter höherer Ordnungen — der Produktionsmittel, des Kapitals — muß, nach dieser Theorie, durch den Wert der Güter der ersten Ordnung, der Konsummittel, bestimmt werden. Warum übersteigt aber der Wert des Produktes den Wert des gesamten bei seiner Produktion verausgabten Kapitals (Arbeitslohn inbegriffen)?

Eben dieser Wertzuwachs bildet den Profit, aber die Erklärung dieses Phänomens ist der genannten Schule trotz zahlreicher Versuche durchaus nicht gelungen. Der Arbeitslohn erklärt sich vom Standpunkte der Grenznutzentheorie ohne Schwierigkeit: ist doch die Arbeitskraft ein Gut höherer Ordnung, dessen Wert durch den Wert seines Produktes bestimmt werden muß. Ebenso stößt die Grenznutzentheorie auf keine Schwierigkeiten bei der Erklärung des Wertes des Kapitals (oder des Bodens). Aber der Profit muß dieser Theorie als etwas anormales erscheinen — als ein Phänomen, das im statischen Zustande der Gesellschaft keinen Platz finden kann. Zu diesem Schluß muß die Grenznutzentheorie kommen, und sie ist schon dazu gekommen in der Person eines ihrer besten Vertreter, J. Schumpeters, der in seiner interessanten Schrift: „Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie" (1908), die Unmöglichkeit des Bestehens des Kapitalprofits in einer statischen Gesellschaft als eine Art wissenschaftlicher Entdeckung proklamiert. Ein solches Resultat der fleißigen Untersuchung von Schumpeter ist in der Tat wichtig und lehrreich, als ein Zeichen des Beginns der richtigen Erkenntnis seitens der Grenznutzler, daß sie das Verteilungsproblem mit ihren Mitteln nicht bewältigen können.

II.

Als einen Gegensatz zu der Verteilungstheorie der österreichisch-amerikanischen Schule hat man die Marxsche Verteilungstheorie zu betrachten. Den Kapitalprofit erklärt sie als eine Aneignung des durch den Arbeiter geschaffenen Mehrwertes durch den

Kapitalisten. Indem die Marxsche Theorie die soziale Grundlage der arbeitslosen Einkommen berücksichtigt, und im Kapitalzins keine bloße Werterscheinung, sondern ein soziales Phänomen erblickt, das seine Wurzeln nicht in den individuellen Wertschätzungen, sondern in der Klassenzusammensetzung der kapitalistischen Gesellschaft hat, ist sie als soziale Verteilungstheorie zu betrachten und von dem Fehler der Grenznutzentheorie, in den Verteilungsphänomenen nichts als Wert- oder Preisphänomene zu sehen, frei. Aber auch die Marxsche Verteilungstheorie leidet an der ungenügenden Unterscheidung der Wertform der Verteilungsphänomene von ihrem sozialen Inhalt. Dieser Mangel an Unterscheidung hat viele Fehlgriffe Marx' auf dem Gebiete der Profittheorie verursacht (es genügt auf die bekannte Marxsche Entdeckung des vermeintlichen „Gesetzes des tendenziellen Fallens der Profitrate" hinzuweisen, das Marx als eines der fundamentalsten Gesetze der Entwicklung des kapitalistischen Systems betrachtete; in Wirklichkeit ist dieses Gesetz aber nichts anderes als ein falscher Schluß von Marx aus der Arbeitswerttheorie). Am meisten hat Marx die Verwechslung der Wertform und des sozialen Inhalts der Verteilungsphänomene im Gebiete der Arbeitslohntheorie geschadet. Was hier Marx geleistet hat, ist fast ebenso schwach, wie die Leistung der Grenznutzenschule auf dem Gebiete der Profittheorie.

Marx wie die Grenznutzler betrachten die Arbeitskraft als eine Ware wie alle anderen und den Arbeitslohn als den Wert (Preis) der Ware — Arbeitskraft. Die Grenznutzenschule kann von ihrem Standpunkte eine erschöpfende Theorie des Arbeitslohnes nicht geben, da sie von der sozialen Grundlage des Arbeitslohnes abstrahiert. Trotzdem kann sie viel Richtiges über den Arbeitslohn sagen: die Lohnhöhe hängt, nach der Auffassung der Theoretiker dieser Schule, vom Produkte, das der Arbeiter produziert, ab. Zwar ist es, wie wir unten sehen werden, nicht die ganze Wahrheit, aber doch ein großer Teil der Wahrheit. Es ist von vornherein klar, daß der Arbeiter in keinem Falle mehr erhalten kann als sein Arbeitsprodukt; andererseits muß man gestehen, daß die Erhöhung der Arbeitsproduktivität eine steigende Tendenz der Löhne erzeugt.

Dagegen bildet für die Marxsche Theorie gerade der Arbeitslohn das schwierigste Problem. Denn nach der Marxschen Wert-

theorie ist der Wert jeder Ware nichts anderes als ein in ihr kristallisiertes Quantum gesellschaftlich notwendiger Arbeitszeit. Welchen Wert aber hat die Arbeit selbst? Wieviel Arbeitsstunden sind in einer Arbeitsstunde enthalten? Offenbar eben diese Arbeitsstunde. Mit anderen Worten: die Frage über den Wert der Arbeit hat vom Standpunkte der Theorie von Marx gar keinen Sinn.

Das versteht Marx sehr gut und will die Schwierigkeit mit seiner üblichen Gewandtheit umgehen. Zwar erkennt er vollkommen an, daß die Arbeit nach seiner Theorie keinen Wert haben kann. Aber im Arbeitslohn, sagt er, kommt nicht der Wert der Arbeit zum Ausdruck, sondern der Wert der Arbeitskraft. Durch diese Unterscheidung, (der übrigens keine ernste logische Bedeutung beizumessen ist), glaubt Marx das genannte Hindernis überwinden und eine Theorie des Arbeitslohnes auf Grundlage seiner Arbeitswerttheorie möglich machen zu können.

Die Arbeitskraft sei eine Ware wie jede andere, und als solche besitze sie einen Wert, der durch die zu ihrer Herstellung notwendige gesellschaftliche Arbeitszeit bestimmt wird. Was sind aber die Herstellungskosten der Arbeitskraft? Nichts anderes, als die Subsistenzmittel des Arbeiters. Und so kommt Marx zu seiner Arbeitslohntheorie, die mit der Theorie der klassischen Schule beinahe zusammenfällt — der Theorie, nach der das Minimum der Subsistenzmittel, die unentbehrlich sind, damit der Arbeitsmarkt mit genügender Masse Arbeit versorgt wird, die Höhe des Arbeitslohnes festsetzt. Im berühmten „ehernen Lohngesetz" von Lassalle hat diese Theorie den krassesten Ausdruck gefunden.

Zwar haben die meisten Vertreter dieser Theorie das Minimum der Subsistenzmittel nicht in dem Sinne verstanden, als ob der Arbeiter etwa auf der Grenze des Hungertodes stehen müsse. Nicht das physiologische, sondern das Kulturminimum kann man dabei im Auge haben. Ricardo z. B. verneinte bei weitem nicht die Verschiedenheit dieses Minimums in verschiedenen Ländern im Hinblick auf die verschiedenen Kulturansprüche der Arbeiter in diesen Ländern. Auch erkannte er die Möglichkeit einer Hebung des Standards of life des Arbeiters an infolge des Kulturfortschritts der Gesellschaft. Das Minimum

der Subsistenzmittel, nach dem der Arbeitslohn gravitieren müsse, da dasselbe den Wert der Ware Arbeitskraft darstelle, sei also nichts Starres und Unbewegliches, sondern etwas, was sich mit den Veränderungen der Kulturbedingungen des gesellschaftlichen Lebens verändern könne.

Diese Fassung der Standard-of-life-Theorie ist heute die herrschende bei den Marxisten, da die Tatsache der Hebung der Lebensbedingungen der arbeitenden Klassen im letzten halben Jahrhundert zu offenkundig ist, um geleugnet zu werden. Aber man kann nicht behaupten, daß Marx selbst immer in diesem Sinne das „eherne Lohngesetz" verstanden hat. Er äußerte sich über diese Frage in seinen verschiedenen Schriften zu verschiedener Zeit durchaus nicht identisch und schwankte offenbar zwischen den zwei genannten Deutungen der Doktrin vom Standard of life, wobei seine vorherrschende Ansicht die war, daß er das Minimum der Subsistenzmittel als physiologisches Minimum auffaßte. Jede unbefangene Kritik muß zugeben, daß Marx nicht nur kein Gegner der Verelendungstheorie (in ihrer krassesten Form) war, sondern vielmehr dieser fast immer huldigte, und nur hier und da finden wir in den Schriften von Marx Stellen, die von einem anderen Geiste atmen.

Nun sind beide Deutungen der Theorie des Minimums der Subsistenzmittel von keinem wissenschaftlichen Wert. Was die erstere, die physiologische Deutung anbetrifft, so befindet sie sich im schroffen Gegensatz zu den realen Tatsachen des gesellschaftlichen Lebens. Wäre sie richtig, so müßte der Arbeitslohn in allen Ländern beinahe derselbe sein, da das physiologische Minimum der Subsistenzmittel in allen Ländern sich nur wenig unterscheiden kann. Aber jedermann weiß, daß durchschnittliche Löhne in verschiedenen Ländern höchst verschieden sind, daß sie in Amerika z. B. viel höher sind als in Europa, in Europa in England höher als in Deutschland und in Deutschland höher als in Rußland. Die Hebung der durchschnittlichen Löhne ist auch mit dieser Theorie unvereinbar.

Darum zählt heute die erstere Deutung, der Marx meistenteils huldigte, fast keine Anhänger. Aber auch die feinere Deutung ist durchaus unfähig, die wahren Ursachen der Lohnhöhe aufzudecken. Zwar widerspricht sie den realen Tatsachen nicht, aber das wird nur durch die völlige Absage dieser Theorie von

irgendwelchem bestimmten logischen Inhalt erreicht. Bei ihrem Mangel an Inhalt kann sie nicht den Tatsachen widersprechen.

Was besagt eigentlich die Standard-of-life-Theorie, falls wir annehmen, daß Standard of life keine starre Größe ist, sondern daß sie sich mit dem Fortschritte der Kultur verändert? Es gilt, die Faktoren, welche die Lebensbedingungen der Arbeiterklasse bestimmen, festzustellen. Und welche Antwort gibt die genannte Theorie auf diese Frage? Sie behauptet, daß die Lebensbedingungen der Arbeiter, ihr realer Lohn, durch ihren Standard of life bestimmt wird, also durch — ihre gewöhnlichen Lebensbedingungen. Ist das nicht eine platte Tautologie?

Die genannte Theorie ist schuld an einer vollkommenen Verdrehung des wirklichen Ursachenzusammenhanges. Sie erblickt im Arbeitslohn eine Folge der Lebensbedingungen des Arbeiters; nun aber sind in Wirklichkeit die Lebensbedingungen des Arbeiters eine Folge des von ihm erhaltenen Lohnes. Warum ist der Lohn des englischen Arbeiters um soviel höher als der des russischen? Darum — antwortet die Theorie — weil der englische Arbeiter in besseren Arbeitsbedingungen sich befindet, Fleisch ißt, Thee trinkt, in einer guten Wohnung wohnt, gute Kleider trägt, während der russische Arbeiter schlecht ernährt, schlecht gekleidet ist usw.; der höhere Lohn des englischen Arbeiters müsse die höhere Lebenshaltung bezahlen. Ist es aber nicht klar, daß der wirkliche Ursachenzusammenhang der umgekehrte ist? Nicht deshalb erhält der englische Arbeiter einen hohen Lohn, weil er eine gute Wohnung hat und gut ißt, sondern er kann gut essen, weil er einen hohen Lohn erhält. Es hat eine Zeit gegeben, wo der englische Arbeiter auch nicht in besseren Lebensbedingungen existierte als gegenwärtig der russische Arbeiter und sich mit Kartoffeln ernährte, und wenn seine Lebenshaltung seitdem so gestiegen ist, so ist das eine Folge des Steigens seines Lohnes. Das Steigen der Lebenshaltung des Arbeiters ist eine Folge des Steigens seines Lohnes, und nicht umgekehrt das Steigen des Arbeitslohnes eine Folge des Steigens der Lebenshaltung des Arbeiters. Denn es ist für den Arbeiter unmöglich, seine Lebenshaltung zu heben, falls sein Lohn keine Erhöhung erfährt.

Ebenso ist es klar, warum die Kulturansprüche eines russischen Arbeiters so niedrig sind und er sich mit so elenden

Daseinsbedingungen begnügt: weil er so niedrigen Lohn erhält, kann er das Leben seines englischen oder deutschen Genossen nicht führen, so hoch er auch die Vorteile eines Kulturlebens schätzen möge.

Als Schlußergebnis kommen wir zur Feststellung der völligen Unhaltbarkeit der Marxschen Arbeitslohntheorie. Der Arbeitslohn ist ebensowenig durch die Arbeitswerttheorie zu erklären, wie der Kapitalprofit durch die Grenznutzentheorie.

Beide konkurrierenden Werttheorien versagen, sobald sie die Phänomene der Verteilung als Wertphänomene begreifen wollen. Und die Ursache dieses Mißerfolges liegt in der Natur der Sache selbst.

Die Arbeitswerttheorie nämlich, nicht minder wie die Grenznutzentheorie, beruht auf der Abstraktion von der sozialen Ungleichheit der Personen, zwischen denen ein Wertverhältnis entsteht. Die soziale Gleichheit der Kontrahenten eines Tauschaktes ist eine notwendige Vorbedingung, damit die Werte der ausgetauschten Waren mit den in ihnen kristallisierten Arbeitsmengen zusammenfallen. Ist aber eine Partei in diesem Tauschakte als sozial stärkere zu betrachten, so muß das auch im Austauschverhältnis der Waren seinen Ausdruck finden und den Austausch nach Arbeitswerten unmöglich machen.

Die gesamte logische Konstruktion der Marxschen Werttheorie beruht auf dem Vordersatze der sozialen Gleichheit der ihre Waren austauschenden Personen. Und man kann gegen diesen Satz von rein methodologischer Seite nichts einwenden, solange er von wirklichen Warenwerten handelt. Marx geht in seiner Untersuchung von der Voraussetzung eines entwickelten kapitalistischen Systems aus. In diesem System werden alle Waren kapitalistisch hergestellt, und es gibt keinen Grund den einen Kapitalisten sozial stärker als den anderen anzunehmen. Der Rock wie die Leinwand werden im bekannten Marxschen Beispiel kapitalistisch produziert; die Verkäufer dieser beiden Waren sind Kapitalisten, gehören derselben gesellschaftlichen Klasse an, und wir haben keinen Anlaß, den Verkäufer der Ware Röcke oder den Verkäufer der Ware Leinwand als sozial stärker oder schwächer anzunehmen. Sind sie aber sozial gleich, so wird das Austauschverhältnis ihrer Waren durch die Herstellungskosten bedingt, denn ist das nicht der Fall, so wird eine

Partei im Austauschakte mehr gewinnen als die andere, und das muß zur Übertragung des Kapitals in gewinnbringendere Produktionszweige führen. Das Gesetz der gleichen Profitrate ist die Grundlage der gesamten Marxschen Konstruktion; die Gleichheit der Profitrate setzt aber voraus, daß verschiedene Kapitalisten gleich frei sind in der Anlegung ihrer Kapitalien.

So liegt die tiefere Ursache der Mangelhaftigkeit der Marxschen Lohntheorie eben darin, daß er diese Theorie als einen speziellen Fall seiner allgemeinen Werttheorie konstruieren wollte. Nicht in solchem Grade, aber doch sehr erheblich hat aus demselben Grunde auch seine Profittheorie gelitten.

Zuerst fällt es in die Augen, daß die ganze Konstruktion der Marxschen Profittheorie einen individualistischen Charakter hat. Wie verfährt er in jenen berühmten Kapiteln seines „Kapitals" wo er seine Mehrwerttheorie zuerst entwickelt? Er untersucht die Profitbildung in einer Baumwollspinnerei, also in einer einzigen kapitalistischen Unternehmung. Seine Fragestellung ist gerade dieselbe wie bei Böhm-Bawerk: Warum übersteigt der Wert des Baumwollgarns, das in einer Fabrik gesponnen wird, den Wert des gesamten dazu verausgabten Kapitals? Das Profitproblem ist auch für Marx vor allem ein Wertproblem.

Und in der Tat, stellen wir uns, wie Marx, auf den Standpunkt eines einzelnen Unternehmers, so muß der Profit als ein Wertphänomen erscheinen. Denn die Elemente der Auslagen in einer einzelnen Fabrik und das in ihr produzierte Produkt sind materiell inkommensurabel und lassen nur als Werte eine Vergleichung zu. Darum kommt Marx ganz konsequent von seinem individualistischen Ausgangspunkt — dem eines einzelnen kapitalistischen Unternehmers — zur Anerkennung des Profitproblems als einem Wertproblem. So wird seine Werttheorie zur Grundlage seines ganzen ökonomischen Systems.

Aber dies Resultat ist nur eine Folge des individualistischen Ausgangspunktes der Marxschen Untersuchung. Stellen wir uns auf den Standpunkt der gesellschaftlichen Wirtschaft als Ganzes, so verschwindet die Notwendigkeit, den kapitalistischen Profit als ein Wertphänomen anzusehen. Zwar sind in einer einzelnen Fabrik die Produktionselemente Dinge ganz anderer Natur, als das Produkt —, Kohle, Maschinen, Konsumtionsmittel der Arbeiter sind in einer Baumwollspinnerei ganz andere

materielle Dinge als Baumwollgespinst. Aber indem wir die gesamte gesellschaftliche Wirtschaft ins Auge fassen, verschwindet dieser Unterschied. Die Gesellschaft verwendet und erzeugt im großen und ganzen dieselben materiellen Dinge. Sie verwendet Eisen, Kohlen, Holz, Konsumgegenstände usw. und erzeugt eben dieselben Eisen, Kohlen, Holz, Konsumgegenstände usw.

Die Profitbildung kommt, vom Standpunkte des Ganzen der Gesellschaft, nicht darin zum Ausdruck, daß ein Wertzuwachs in den Händen der Kapitalisten da ist, sondern im Übergang eines Teiles des gesellschaftlichen Produktes in den Besitz der Kapitalistenklasse. Das Rätsel der Steigerung des Wertes des Kapitals im Prozesse der kapitalistischen Produktion, das vom individualistischen Standpunkt so schwer aufzulösen ist, erscheint in ganz anderem Lichte, wenn wir uns auf den sozialen Standpunkt stellen.

Der Wertzuwachs des Kapitals ist von diesem Standpunkte aus eine notwendige Folge der sozialen Erscheinung, daß ein Teil des gesellschaftlichen Produktes in den Besitz der Kapitalistenklasse übergeht. Für die Möglichkeit eines solchen Übergangs sind offenbar zwei Vorbedingungen nötig. Zuerst muß ein Überschuß an Produkten da sein; es müssen mehr Produkte in der Gesellschaft erzeugt werden als es für die Erhaltung der gesellschaftlichen Produktion nötig ist. Der Mehrwert ist offenbar eine bloße Folge des Mehrproduktes. Zweitens, es müssen soziale Bedingungen da sein, die dieses Mehrprodukt in den Besitz der Kapitalistenklasse überführen.

So muß die soziale Theorie der Verteilung bei der Erklärung des Profitproblems verfahren; sie darf sich aber nicht auf den Standpunkt des einzelnen Kapitalisten stellen und im Profit eine Werterscheinung erblicken, wie es Marx tut.

Die Absicht liegt mir fern, die Verdienste von Marx im Gebiet der ökonomischen Wissenschaft zu leugnen. Seine epochale Leistung bestand gerade darin, daß er im „Kapital" soziale Prozesse, die hinter den ökonomischen Phänomenen der kapitalistischen Welt stecken, so meisterhaft analysiert hat. Aber Marx konnte sich nicht von der individualistischen Schale lösen, — und diese kommt zum Ausdruck gerade in den fundamentalen Zügen seines ganzen Systems, dem Streben, die Verteilungstheorie auf der Grundlage einer Werttheorie aufzubauen. Das hat Marx

in zwei Hinsichten geschadet. Einmal hat es ihn verhindert, eine wirklich wissenschaftliche Werttheorie zu geben. Ist doch die Marxsche Werttheorie eben deshalb so einseitig und künstlich konstruiert, weil sie Ziele verfolgt, welche außerhalb der Kompetenz einer richtigen Werttheorie liegen. Sie soll nämlich die Grundlage der sozialen Theorie der Verteilung werden, während eine wirklich wissenschaftliche Theorie des wirtschaftlichen Wertes ganz anderen Zwecken dienen muß: vor allem der Erklärung der Ursachen der Verschiedenheit der Warenpreise.

Sodann hat die Verbindung mit der Werttheorie auch soziale Gedanken der Marxschen Verteilungstheorie mit individualistischen Zügen durchsetzt. Indem Marx das Verteilungsphänomen als Wertphänomen auffaßte, stand er auf demselben wissenschaftlichen Boden wie seine späteren Gegner: die Vertreter der Grenznutzenschule.

Beide Richtungen der heutigen ökonomischen Wissenschaft haben sich also gleich unfähig erwiesen, das Verteilungsproblem zu lösen — und aus demselben Grunde. Die Verteilungsphänomene sind, nach ihrer innersten Natur, keine Wertphänomene, obschon sie in Wertform erscheinen. Dieser Satz sollte die Grundlage einer wirklich wissenschaftlichen sozialen Theorie der Verteilung werden.

Drittes Kapitel.

Die Grundrente vom Standpunkte der sozialen Theorie der Verteilung.

Arbeitslohn, Profit und Grundrente bilden die Gesamtheit der Einkommen innerhalb des kapitalistischen Systems. Aber die Grundrente spielt darin eine eigentümliche Rolle. Zwar ist sie sozialen Ursprungs wie die beiden anderen Einkommensarten, aber in einem anderen Sinne. Die soziale Quelle der Grundrente kommt dadurch zum Ausdruck, daß sie eine besondere Art des arbeitslosen Einkommens, eine Folge des Großgrundbesitzes, ist. Das Privateigentum an Grund und Boden schafft an sich nicht diese Art arbeitslosen Einkommens: bearbeiten die Grundbesitzer ihren Boden mit ihren eigenen Händen, wirtschaften sie nicht kapitalistisch, so hat ihr Ein-

kommen einen Arbeitscharakter und nimmt nicht die Form der Grundrente an. Ist doch das Bauerneinkommen keine arbeitslose Grundrente.

Nur indem der Grundbesitz einen solchen Umfang erhält, daß der Bezug eines arbeitslosen Einkommens für den Grundbesitzer möglich ist, entsteht die Grundrente. Die Grundrente setzt nicht notwendig die kapitalistische Produktionsweise voraus: der landwirtschaftliche Betrieb kann klein sein und keinen kapitalistischen Charakter haben, aber falls landwirtschaftliche Produzenten des Bodens beraubt sind und auf fremden Boden, als Pächter, wirtschaften, entsteht die Grundrente als das arbeitslose Einkommen der Grundbesitzer, deren Boden den kleinen Produzenten verpachtet wird.

Der soziale Ursprung der Grundrente ist also ganz klar: er besteht in der Aneignung des größeren oder kleineren Teiles des nationalen Territoriums durch die soziale Klasse der Großgrundbesitzer. Und zwar ist diese Aneignung, wie die Geschichte zeigt, nicht auf ökonomischem, sondern auf politischem Boden entstanden: Könige, Herzöge, Fürsten, Adel, Geistlichkeit werden Großgrundbesitzer, indem sie ihre politische und soziale Überlegenheit dazu benutzten, um den Boden dem Besitz der sie bearbeitenden kleinen Produzenten zu entziehen und den Boden samt den Produzenten in ihr Eigentum zu verwandeln. So entsteht der Großgrundbesitz, auf krasser politischer Gewalt beruhend, und in solcher Eigenschaft erscheint die Grundrente als eine soziale, historische Kategorie des modernen Wirtschaftssystems par excellence.

Aber dieser gewaltsame Ursprung des Großgrundbesitzes bestimmt nicht im mindesten den ökonomischen Charakter der Grundrente in der heutigen Wirtschaft. Die Höhe der Grundrente wird nicht durch den sozialen Kampf der gesellschaftlichen Klassen bestimmt, sondern durch Gesetze ganz anderer Art. Die Ricardosche Theorie der differenziellen Grundrente (wie sie Rodbertus treffend bezeichnet hat) hat diese Gesetze endgültig festgestellt.

Die Höhe der Grundrente hängt nämlich nach der Ricardoschen Theorie von bestimmten Naturbedingungen der landwirtschaftlichen Produktion ab. Die geographische Lage des betreffenden Bodenstückes (seine Entfernung vom Absatzmarkte),

die Intensität der Bebauung und natürliche Verschiedenheit der Fruchtbarkeit der verschiedenen Bodenstücke — diese äußeren Bedingungen bestimmen die Höhe der Grundrente, die von sozialen Machtverhältnissen also in einem gewissen Sinne unabhängig ist.

Zwar kann der soziale Klassenkampf auf die Höhe der Grundrente eine große Wirkung ausüben; aber nur indem neue Bedingungen der landwirtschaftlichen Produktion geschaffen werden. Der Kampf um die Grundrente spielt eine sehr große Rolle in der politischen Geschichte unserer Zeit. Es genügt, auf die Getreidezölle und die damit verbundene agrarische Bewegung in vielen europäischen Ländern hinzuweisen. Getreidezölle können gewiß den größten Einfluß auf die Höhe der nationalen Grundrente haben: indem die Getreidezölle die Konkurrenz des ausländischen Getreides mit dem einheimischen beschränken, vermehren sie die Nachfrage nach den Produkten der nationalen Getreideproduktion und rufen auf diese Weise eine intensivere Ausnutzung der nationalen landwirtschaftlichen Bodenfläche hervor, was die Steigerung der Grundrente zur Folge haben muß.

Aber hier wird die Höhe der Grundrente nur auf indirektem Wege durch sozialen Klassenkampf beeinflußt. Eine direkte Wirkung übt der Klassenkampf auf die Grundrente nie aus, weil in der Bodenrente eben die Abhängigkeit der menschlichen Wirtschaft von der äußeren Natur zum Ausdruck kommt.

Im Gebiet der Bodenverhältnisse sehen wir die Bedeutung der außersozialen Mächte, der äußeren Natur für die gesellschaftliche Wirtschaft. Insoweit der Mensch in seiner wirtschaftlichen Tätigkeit der äußeren, durch seine eigene Arbeit ungeänderten Natur gegenübersteht, ist seine Tätigkeit den natürlichen Bedingungen seiner Arbeit unterworfen; aber diese natürlichen Bedingungen der wirtschaftlichen Arbeit in verschiedenen Produktionssphären sind höchst verschieden. Die Unterschiede der natürlichen Produktionsbedingungen führen zu Unterschieden in der Arbeitsproduktivität; wo natürliche Produktionsbedingungen günstiger sind, da wird die Arbeit produktiver — und umgekehrt.

Nun müssen diese Unterschiede der Arbeitsproduktivität zu den Unterschieden in den Einkommen führen: in dem Bereich der größeren Arbeitsproduktivität schafft die Arbeit größere

Produktmassen und überschüssige Einkommen im Vergleich mit den Punkten geringerer Produktivität.

So entsteht auf Grundlage der Unterschiede der natürlichen Bedingungen der landwirtschaftlichen Produktion die Grundrente, deren Höhe von diesen Unterschieden abhängig und in keinem direkten Zusammenhang zu sozialen Machtverhältnissen innerhalb der Gesellschaft ist.

Es ist also methodologisch ganz richtig, die Grundrente als etwas außerhalb des Prozesses der sozialen Verteilung zu betrachten, und von derselben in der Untersuchung dieses Prozesses zu abstrahieren. Die Grundrente ist ihren eigenen Gesetzen unterworfen, und diese Gesetze stehen in einem gewissen Sinne außerhalb des sozialen Kampfes. Die Grundherren brauchen nicht im mindesten ihre Macht zu entfalten, um ihren Teil des gesellschaftlichen Produktes zu erhalten. Daraus folgt die besondere Sicherheit des aus dem Grundbesitz stammenden Einkommens. Kein Einkommen erfordert so wenig Mühe, um erhalten zu werden, und keins besitzt in gleichem Maße die Fähigkeit ohne irgendeine Teilnahme ihres Erhalters sich zu verändern mit der Veränderung der allgemeinen Wirtschaftsbedingungen der Gesellschaft.

Viertes Kapitel.

Der Arbeitslohn vom Standpunkte der sozialen Theorie der Verteilung.

I.

Lassen wir die Grundrente beiseite, so zerfällt das gesellschaftliche Einkommen im kapitalistischen System in zwei Teile — Arbeitslohn und Profit. In der Untersuchung der Verhältnisse dieser beiden Einkommen zu einander besteht die fundamentalste Aufgabe der sozialen Theorie der Verteilung.

Zuerst ist es klar, daß zwischen Arbeitslohn und Profit ein prinzipieller Unterschied in dem Sinne besteht, daß der Unterhalt der Arbeiter eine technische Vorbedingung der Möglichkeit der Produktion überhaupt ist, während der Profit der Kapitalisten bloß sozialen Ursprungs ist. Es ist notwendig, diesen Unterschied zu betonen, da derselbe von vielen Verteilungstheorien geleugnet wird.

Ein Wirtschaftssystem ohne Arbeiter ist schlechterdings un-

möglich; dagegen sind Wirtschaftssysteme ohne Kapitalisten nicht nur möglich, sondern auch oft historische Tatsache gewesen. Die Kapitalistenklasse ist die Eigentümlichkeit eines bestimmten Wirtschaftssystems — des Systems des Kapitalismus, der historisch entstanden und einer weiteren Entwicklung unterworfen ist.

Daraus folgt ein ganz anderer methodologischer Charakter der Theorien des Arbeitslohns und des Profits. In bezug auf die Profittheorie ist die erste Frage, warum der Profit überhaupt da ist, denn die Existenz selbst des Profits, als eines wirtschaftlichen Phänomens, bedarf einer Erklärung. Und in der Tat beschäftigen sich verschiedene Profittheorien vor allem mit dieser Frage. Ja, man kann sagen, daß in betreff einer anderen wichtigen Frage der Profittheorie — der Frage nach den Faktoren, die die Höhe der Profitrate bestimmen — keine große Meinungsverschiedenheit zwischen den Profittheoretikern besteht; keiner von diesen wird z. B. leugnen, daß die Erhöhung des Arbeitslohns eine ungünstige Tendenz auf die Profitrate ausübt, daß die Verkürzung der Umschlagszeit des Kapitals die Tendenz hat, die Profitrate zu heben. Und wenn in der ökonomischen Wissenschaft in bezug auf die Profittheorie eine solche Meinungsverschiedenheit zu beobachten ist wie auf keinem anderen theoretischen Gebiet, so ist das fast ausschließlich dem Mangel an Übereinstimmung zwischen den Nationalökonomen in bezug auf die Frage, wie die Existenz des Profits selbst zu erklären ist, zuzuschreiben.

Nun ist auch eine gewisse (obschon viel geringere) Meinungsverschiedenheit in bezug auf die Arbeitslohntheorie zu beobachten, indes ganz anderer Art. Es gibt verschiedene Arbeitslohntheorien, ihr Unterschied besteht aber gar nicht in der verschiedenen Erklärung der Existenz des Arbeitslohns im heutigen Wirtschaftssystem. Diese Frage ist in den meisten Arbeitslohntheorien nicht einmal gestellt; die Meinungsverschiedenheit in den Arbeitslohntheorien bezieht sich ausschließlich auf die Frage über die Faktoren, welche die Lohnhöhe bestimmen.

Diese prinzipielle Divergenz der Theorien des Arbeitslohns und des Profits in bezug auf ihre reale Fragestellung ist um so charakteristischer, da sie nicht etwa von irgendeiner methodologischen Erkenntnis der Verschiedenheit der entsprechenden Probleme stammt, sondern ihnen ganz unbewußt sich aufgedrängt

hat als eine notwendige Folge der Natur dieser Probleme selbst. Die genannte Divergenz ist sogar gegen den Willen der Theoretiker da —; sind doch die meisten von ihnen bestrebt, irgend einen prinzipiellen Unterschied zwischen den Arbeitslohn- und Profittheorien zu leugnen. Und doch sind sie gezwungen, durch die logische Natur der entsprechenden Probleme, ganz andere Fragen auf dem Gebiet des Arbeitslohns als auf dem der Profittheorie sich zu stellen.

II.

Was die Arbeitslohntheorie betrifft, so bedarf es keiner theoretischen Rechtfertigung, daß ein Teil des gesellschaftlichen Produktes den an der Produktion beschäftigten Arbeitern zukommt. Aber zweifellos ist im Arbeitslohn ein gewisses soziales Moment enthalten. Bei jedem Wirtschaftssystem müssen die Leute, die an der Produktion des gesellschaftlichen Produktes beteiligt sind, ihren Unterhalt bekommen. Aber daß dieser Unterhalt in der Form von Arbeitslohn erscheint, ist durchaus nicht notwendig. Gehören dem Arbeiter die ihm nötigen Produktions- und Subsistenzmittel, so gehört ihm das Produktionsprodukt, und sein Arbeitseinkommen nimmt nicht die Form des ihm durch den Kapitalisten ausgezahlten Lohns an. Der Unterhalt des arbeitenden Menschen ist also eine logische Kategorie der Wirtschaft, aber der Arbeitslohn ist ohne Frage eine historische Kategorie.

Die Feststellung der sozialen Vorbedingungen für die Entstehung des Arbeitslohns bedarf keiner tiefen theoretischen Untersuchung. Der Arbeitslohn setzt den freien Vertrag des Arbeiters mit dem Unternehmer voraus — also die Vertragsfreiheit. Aber es ist klar, daß nur der äußere Zwang den Arbeiter bewegen kann, seine Arbeitskraft zu veräußern. Dieser Zwang erscheint im kapitalistischen System in der Form der ökonomischen Abhängigkeit des Arbeiters, dem das Kapital fehlt, vom Besitzer des Kapitals, dem Kapitalisten. Oder, wie Marx sagt: für die Entstehung des Arbeitslohns muß der Arbeiter in beidem Sinne frei sein — frei als juristische Person und frei von den Produktionsmitteln.

Der Arbeitslohn ist nach seiner äußeren Form nichts anderes als der Wert (Preis) der Ware Arbeitskraft. Daher das Be-

streben der Nationalökonomen verschiedener Richtungen, den Arbeitslohn als einen speziellen Fall der Wert(Preis)bildung zu erklären. Nun aber führt diese Bahn, wie oben gezeigt wurde, zu keiner Lösung des Problems. Die Wertform des Arbeitslohns erklärt nicht seine Höhe.

Vom Standpunkte der sozialen Theorie der Verteilung sind zuerst die Unterschiede der Arbeitskraft von allen übrigen Waren festzustellen. Alle übrigen Waren sind äußere Produkte oder Mittel der wirtschaftlichen Tätigkeit von Menschen, wirtschaftliche Objekte. Die Arbeitskraft des Menschen aber ist der Mensch selbst, kein Objekt, sondern Subjekt der Wirtschaft.

Auf diese Eigentümlichkeit der Ware Arbeitskraft haben Viele hingewiesen, aber in einem anderen Sinne. Der Hinweis gilt allgemein als eine Rechtfertigung besonderer sozialpolitischer Maßnahmen, denen der Vertrag zwischen dem Kapitalisten und dem Arbeiter unterworfen sein müsse. Da es sich in diesem Vertrage um Lebensbedingungen des Menschen handele, so sei hier die übliche Vertragsfreiheit im Interesse des Arbeiters einzuschränken.

Diese sozialpolitische Schlußfolgerung aus der Anerkennung der besonderen Eigenschaft der Arbeitskraft ist an sich ganz gerecht —, aber für die Theorie des Arbeitslohns hat sie keine Geltung. Diese Theorie soll objektive Bedingungen des Arbeitslohns feststellen, nicht aber soziale Normen postulieren. Die Bedingungen des kapitalistischen Marktes werden nicht durch Humanitätsrücksichten bestimmt, so erhaben und allgemeingültig diese auch sein mögen.

Für uns hat der genannte Satz eine ganz andere Bedeutung. Die Eigenschaft der Arbeitskraft, von der Person des Arbeiters unzertrennlich zu sein, übt nämlich den größten Einfluß auf die objektiven Bedingungen der Gestaltung des Arbeitslohns. Als erste Folgerung dieser Eigenschaft erscheint die Unmöglichkeit der Produktion der Arbeitskraft, als zweite, die eigentümliche gesellschaftliche Stellung der Käufer und Verkäufer der Arbeitskraft.

Was die erste Folgerung betrifft, so hat sie folgenden Sinn. Andere Waren entstehen infolge darauf gerichteter planmäßiger wirtschaftlicher Tätigkeit der Menschen. Auch menschliche Arbeitskraft kann unter bestimmten sozialen Verhältnissen als

Produktionsprodukt erscheinen. So bei der Sklavenwirtschaft. Der Sklavenbesitzer kann Sklavenzucht betreiben —, und in diesem Falle verschwindet der prinzipielle Unterschied zwischen Sklaven und Arbeitsvieh. Aber auch bei der Sklavenwirtschaft wird die Menscheneigenschaft der Sklaven fühlbar. Es ist bei weitem nicht so leicht, eine geregelte Sklavenzucht zu organisieren wie die Zucht einer Tierart. Der Sklavenhalter begegnet in seinem Streben, seine Sklaven als bloßes Arbeitsvieh zu betrachten, einem solchen Widerstand, wie ihn keine Art Arbeitsvieh leistet, und eine ordentliche Sklavenzucht ist aus diesem Grunde nie als wirtschaftliches Unternehmen großen Stils gediehen. Der Krieg — also kein wirtschaftliches Vorgehen — hat als die wichtigste Quelle der Vermehrung der Sklavenzahl gegolten; die natürliche Fortpflanzung der Sklaven gedieh immer schlecht, was auf die Schwierigkeit, ja Unmöglichkeit hinwies, den Menschen bis zum Arbeitsvieh zu degradieren.

Nun aber ist der Arbeiter, wie elend seine Existenzbedingungen auch sein mögen, in ganz anderer Lage als ein Sklave. Er arbeitet, um zu leben, aber er lebt nicht, um zu arbeiten. Seine Arbeitskraft wird nicht produziert, sondern sie entsteht von selbst als Folge seines Lebens.

Was heißt produzieren? Eine Arbeit verrichten in der Absicht, ein bestimmtes wirtschaftliches Produkt zu schaffen. Die Arbeitskraft kann als wirtschaftliches Produktionsmittel betrachtet werden; aber wird dies Produktionsmittel produziert? Ist diese Frage zu bejahen, so muß irgend jemand als Produzent dieser Ware erscheinen. Wer ist dieser Produzent? Offenbar nicht der kapitalistische Unternehmer, in dessen Unternehmung der Arbeiter Beschäftigung findet, da der Kapitalist die ihm nötigen Arbeitshände im fertigen Zustande erhält und nichts tut, damit der Markt mit diesem wichtigsten Produktionsmittel genügend versorgt wird.

Also der Arbeiter? Die Arbeitskraft, d. h. Nerven, Muskeln usw., was zur Arbeitsverrichtung nötig ist, ist nichts anderes als der Arbeiter selbst in seiner körperlichen Form. Der Körper des Arbeiters bedarf, um existenz- und arbeitsfähig zu sein, des Verbrauchs der Existenzmittel, die produziert werden müssen. Ist nicht diese Arbeit der Herstellung der Lebensmittel des Arbeiters als Produktionsarbeit der Arbeitskraft zu betrachten?

Gewiß ist die Arbeit nötig, damit der Arbeiter seine Existenzmittel findet, welche ihn arbeitsfähig machen. Aber die Konsumtion ist keine wirtschaftliche Tätigkeit. Der Arbeiter ißt und trinkt nicht in der Absicht, für den Nutzen des Kapitalisten seine Arbeitskraft in gutem Zustande zu erhalten, sondern aus seinem Bedürfnis, zu essen und zu trinken. Seine Konsumtion ist ein Selbstzweck, nicht aber Mittel der Produktion der Arbeitskraft.

Das könnte als eine formelle Unterscheidung erscheinen. Trotzdem ist es für die ganze Frage von größter Wichtigkeit. Die ganze Bedeutung dieser Unterscheidung kommt an den Tag bei der Analyse der Bedingungen der Fortpflanzung der Arbeiter.

Wäre die Entstehung der Arbeitshände ein Produktionsprozeß, so müßte jede Vermehrung der Nachfrage nach Arbeitshänden, jede Erhöhung des Arbeitslohns und der Lebenshaltung der Arbeiterklassen zur Vermehrung der Bevölkerung führen. Und dieser Meinung waren alle Anhänger des „ehernen Lohngesetzes". Der Arbeitslohn könne sich eben deshalb über das Existenzminimum nicht erheben, weil die Vermehrung der Arbeiterzahl nach jeder Besserung ihrer ökonomischen Lage sie in ihr früheres Elend zurückbringt.

Nun aber haben die Erfahrungen der letzten Jahrzehnte gezeigt, daß die Hebung des Standards of Life der Arbeiterklassen nicht zur Vermehrung der Geburten, sondern im Gegenteil zu deren Verminderung führte. Und damit ist es zur Evidenz erwiesen, daß das Leben eines Arbeiters keine Produktion der Arbeitskraft ist. Indem der Arbeiter in bessere Lebensbedingungen gerät, strebt er nicht danach, diese neue Möglichkeit, den Arbeitsmarkt mit einer größeren Zahl von Arbeitshänden zu versorgen, in diesem Sinne zu benutzen, sondern er handelt im gerade entgegengesetzten Sinne: je mehr er einnimmt, um so höher wachsen seine Kulturansprüche, und mit größeren Mitteln will er eine kleinere Familie erhalten.

Die Völker mit ungefähr gleichem Grade des Wohlstandes vermehren sich ganz verschieden; es genügt in dieser Hinsicht, auf Deutschland und Frankreich hinzuweisen.

Die Kapitalisten sind, was die Entstehung der Arbeitskraft betrifft, nicht im mindesten den Sklavenhaltern zu vergleichen. Die Kapitalisten haben keine direkten Mittel, die Zahl der

Arbeiter zu vermehren. Ist auf dem Arbeitsmarkte ein Mangel an Arbeitshänden zu bemerken, so sind die Kapitalisten nicht imstande, neue Arbeitshände durch Begünstigung der Fortpflanzung der Bevölkerung zu schaffen. Die Zahl der für sie nötigen Arbeitshände, die auf dem Markte erscheint, hängt nicht im mindesten von ihrem Willen ab.

Es ist also ganz ungereimt, von der Produktion der Arbeitskraft zu sprechen; diese wird gar nicht produziert, sondern entsteht infolge des Lebens des Arbeiters, was ein höchst komplizierter, durch verschiedenste Faktoren bestimmter Prozeß ist.

Eine andere Folge der fundamentalen Eigenschaft der Arbeitskraft besteht darin, daß deren Verkäufer und Käufer zwei verschiedenen und sozial ungleichen gesellschaftlichen Klassen angehören. Die Verkäufer der Arbeitskraft bilden durch die Natur dieses Verkaufs eine besondere soziale Klasse — die Arbeiterklasse; und die Käufer derselben werden eben durch diesen Kauf selbst zu einer anderen sozialen Klasse — zu Kapitalisten. So etwas sehen wir bei keinem anderen Tauschakte.

Die Käufer oder Verkäufer aller anderen Waren können derselben sozialen Klasse angehören. Gewiß, das trifft nicht immer zu, aber es kann sein.

In bezug auf alle anderen Waren sind die Rollen der Verkäufer und der Käufer nicht als sozial vorausbestimmt zu betrachten. Wer heute der Verkäufer einer bestimmten Ware ist, kann morgen zum Käufer derselben werden; das berechtigt, in der Preistheorie von der Klasseneigenschaft der Teilnehmer des Tauschaktes ganz zu abstrahieren, diese als sozial gleich zu betrachten.

Aber bei dem Mieten eines Arbeiters müssen die Teilnehmer dieses Tauschaktes nach der Natur dieses Aktes selbst zu verschiedenen sozialen Klassen gehören. Soziale Macht- und Abhängigkeitsverhältnisse bei diesem Tauschakte zu ignorieren, heißt den Kern des betreffenden Problems ausschalten.

Der Verkäufer der Arbeitskraft verkauft nur deshalb seine Arbeitskraft, weil er nichts anderes zu verkaufen hat. Umgekehrt, die Käufer der Arbeitskraft müssen zur Möglichkeit dieses Kaufes Kapital besitzen, was sie in den Stand setzt, die erworbene Arbeitskraft produktiv auszunutzen. Während die Arbeiter durch den Verkauf ihrer Arbeitskraft ihre Freiheit und

die Herrschaft über ihre Person verlieren, behaupten die Kapitalisten durch den Kauf der fremden Arbeitskraft ihre eigene Freiheit. Der ganze Tauschakt setzt soziale Ungleichheit voraus und hat zur Folge, die Machtstellung des Kapitalisten zu befestigen und den Arbeiter in seine Abhängigkeit zu bringen.

Wir können Arbeitskraft als eine Ware betrachten —, sie ist in der Tat eine Ware, wenn wir unter Ware alles, was in den Tauschakt tritt, verstehen; ist sie aber eine Ware, so muß sie ihren Wert (Preis) haben —, und ihr Wert ist Arbeitslohn. Aber diese Ware — Arbeitskraft — ist eine ganz besondere Ware, die sich von allen übrigen Waren prinzipiell unterscheidet. Und darum unterscheidet sich prinzipiell von allen übrigen Werten der Wert dieser Ware — der Arbeitslohn.

III.

Die Preistheorie lehrt, daß der durchschnittliche Preis beliebig reproduzierbarer Waren durch ihre Reproduktionskosten geregelt wird — der Marktpreis der Ware ist aber vom Verhältnis des Angebots dieser Waren zur Nachfrage nach ihnen abhängig.

Nun ist es nach dem Gesagten klar, daß das Reproduktionskostengesetz keine Anwendung auf den Arbeitslohn haben kann, da die Arbeitskraft nicht produziert wird. Bei der Betrachtung der Marxschen Arbeitslohntheorie hat sich gezeigt, wie unfruchtbar alle Versuche ausgefallen waren, den durchschnittlichen Arbeitslohn als die notwendigen Produktionskosten der Arbeitskraft aufzufassen.

Aber auch das Gesetz von Angebot und Nachfrage gibt keinen Schlüssel zum Arbeitslohnproblem. Die Arbeitslöhne sind in verschiedenen Ländern und in verschiedenen geschichtlichen Epochen sehr verschieden. Diese Unterschiede können in keinem Falle durch die Unterschiede des Angebots und der Nachfrage in bezug auf die Arbeitshände erklärt werden.

Das sogenannte Gesetz von Angebot und Nachfrage beruht auf der Voraussetzung, daß die Nachfrage nach einer bestimmten Ware von deren Preis abhängt. Die Erhöhung des Preises einer bestimmten Ware verringert die Nachfrage nach ihr; darum ist die Gleichung von Angebot und Nachfrage in bezug auf diese Ware nur bei einer bestimmten Preishöhe möglich. Wäre das anders, wäre die Nachfrage nach der Ware von deren Preise

unabhängig, so könnten die Schwankungen von Angebot und Nachfrage keinen Einfluß auf den Preis ausüben, aus dem Grunde, weil bei dieser Sachlage die Gleichungen von Angebot und Nachfrage bei den verschiedensten Preisniveaus möglich würden.

In bezug auf Konsumgegenstände hat diese Voraussetzung der Abhängigkeit der Nachfrage vom Preise eine allgemeine Geltung, obschon diese Abhängigkeit sehr verwickelte Formen annehmen kann wegen der Möglichkeit, ein Konsummittel durch andere zu ersetzen. Aber was die Produktionsmittel betrifft, so ist hier die Antwort nicht so leicht zu geben.

Die Sache verwickelt sich nämlich wegen des Bestehens des Profits. Es ist klar, daß der Preis des Produktionsmittels vom Preise des mit seiner Hilfe erzeugten endgültigen Produktes abhängen muß und denselben in keinem Falle übersteigen kann. Aber die Erfahrung zeigt, daß der Preis der gesamten Produktionsmittel, die zur Erzeugung eines bestimmten Produktes nötig sind, in der Regel den Preis dieses Produktes nicht erreicht und mehr oder minder unter diesem Preise bleibt.

Der genannte Preisunterschied ist keine zufällige oder unbedeutende Erscheinung, sondern die Grundlage des gesamten bestehenden Wirtschaftssystems: er bildet den Profit des Kapitalisten und ist der Nerv der ganzen kapitalistischen Wirtschaft. Es ist also unmöglich, von ihm zu abstrahieren.

Wie entsteht er? Darauf soll die Profittheorie eine Antwort geben. Für uns genügt es, an dieser Stelle auf das Bestehen des Profits hinzuweisen als auf ein Moment, das den Preis der Produktionsmittel beeinflussen muß und eine gewisse Unbestimmtheit in diesen einführt.

Auf welchem Niveau unter dem Preis des Produktes muß der Preis der Produktionsmittel bleiben? Die allgemeine Preistheorie kann darauf keine bestimmte Antwort geben, da der Profit kein Wert-, sondern ein Verteilungsphänomen ist.

Allerdings ist es klar, daß, auf welchem Niveau unter dem Preise des Produktes der Preis der Produktionsmittel auch bleibe, dieser Preisunterschied das Gleichgewicht der Nachfrage nach den Produktionsmitteln mit deren Angebot nicht stören kann. Bestimmen z. B. objektive Bedingungen der kapitalistischen Wirtschaft, daß dieser Preisunterschied allgemein 10 % auf das verausgabte Kapital sein muß, so wird die kapitalistische

Produktion ihren Lauf fortsetzen; aber auch wenn die durchschnittliche Profitrate auf 5 % fällt, wird die kapitalistische Produktion nicht aufhören, da die Einstellung der Produktion das Verschwinden des kapitalistischen Profits bedeutet, und der Kapitalist einen so kleinen Profit dem völligen Mangel an Profit vorziehen muß.

Die Nachfrage nach den Produktionsmitteln in ihrer Gesamtheit ist also in gewissen Grenzen von deren Preisen unabhängig: bleibt dieser Preis unter dem Preise des Produktes, so verringert sich die Nachfrage nach den Produktionsmitteln trotz der Erhöhung der Preise nicht. Nur in dem Falle, daß der Profit ganz verschwindet, wenn also kein Preisunterschied zwischen dem Preis des Produktes und dem Preise der Produktionsmittel da ist, muß die Produktion des fertigen Produktes aufhören und die Nachfrage nach den Produktionsmitteln sich verringern[1]).

Nun aber sind unter den Produktionsmitteln zwei verschiedene Kategorien zu unterscheiden: Arbeitskräfte und übrige Produktionsmittel. Die Arbeitskraft wird nach dem Gesagten nicht produziert. Ihr Angebot auf dem Arbeitsmarkte, die Vermehrung ihrer Zahl, liegt außerhalb der Machtsphäre der Kapitalisten. Die übrigen Produktionsmittel werden aber im Prozesse der kapitalistischen Produktion erzeugt.

Konsumtionsmittel und Produktionsmittel entstehen gleichmäßig im Prozesse der kapitalistischen Produktion. Wir haben kein Recht anzunehmen, daß die Profitrate in diesem oder jenem Produktionszweige, etwa in der Produktion der Konsum- oder Produktionsmittel, höher oder niedriger ist. Fällt oder steigt, nach den objektiven Bedingungen der kapitalistischen Wirtschaft, die allgemeine Profitrate, so muß das gleichmäßig die Herstellung der Konsum- wie der Produktionsmittel berühren.

Wenn also der Unterschied zwischen dem Preise des fertigen Produktes und seiner Produktionsmittel sich ändert, so kann das nicht den Preis der reproduzierbaren Produktionsmittel ändern, da in diesem Falle die Profitrate bei der Produktion der Produktionsmittel eine andere würde als bei der Produktion des fertigen Produktes. Die Veränderung des Preisunterschiedes muß

---

[1]) Man beachte, daß es sich in dieser ganzen Ausführung immer um das Ganze des kapitalistischen Systems handelt, nicht aber um diesen oder jenen einzelnen Teil.

sich also in ihrem vollen Umfange auf den Preis des einzigen Produktionsmittels, das gar nicht produziert wird, den der Arbeitskraft überwälzen. Oder, mit anderen Worten, das Steigen oder Fallen der Profitrate muß den Arbeitslohn, nicht aber den Preis der übrigen Produktionsmittel verändern, und zwar, ohne die Nachfrage nach den Arbeitshänden zu beeinflussen.

So kommen wir zum Schlusse, daß die Nachfrage nach der Arbeitskraft von deren Preise unabhängig ist, insofern dieser Preis nicht den ganzen Profit des Kapitalisten verschlingt. Der Kapitalist wird nicht aufhören zu produzieren, falls irgend ein Profit da ist[1]), und seine Nachfrage nach den Arbeitshänden wird sich nicht verringern, wie hoch der Arbeitslohn (bis zu dieser Grenze) steigt.

Zum selben Resultat kommt auch Richard Schüller auf Grund einer eingehenden Untersuchung der Momente, die die Nachfrage nach Arbeitskräften bestimmen. „Der Unternehmer", sagt er, „beschäftigt in der Regel bei höheren Löhnen nicht weniger Arbeiter als bei niedrigen . . . Bis zu der durch den Gesamtwert der Arbeitskräfte für den Unternehmer gegebenen Grenze hat die Lohnhöhe keinen Einfluß auf die Zahl der beschäftigten Arbeiter. Wenn die Löhne diese Grenze überschreiten würden, müsste die Nachfrage des Unternehmers vollständig aufhören; solange dies aber nicht der Fall ist, wird sie weder durch eine Lohnerhöhung verringert noch durch eine Lohnherabsetzung vergrössert."[2])

Schüller zeigt, wie verkehrt die Auffassung einiger Theoretiker von Grenzarbeitern ist. In Wirklichkeit betrachtet der Unternehmer seine Arbeiter als Ganzes, da die Verringerung der Arbeiterzahl in der Regel nicht geringeren, sondern proportionell größeren Verlust für ihn bringe. Zwar ist diese Regel nicht ohne Ausnahmen. Der Unternehmer kann z. B. in einigen Fällen einen Teil der Arbeiter durch feste Investierungen er-

---

[1]) Wir haben hier im Auge das Ganze des kapitalistischen Systems — nicht aber seine verschiedenen Teile. So kann die Profitrate in einem kapitalistischen Lande nicht bedeutend unter das Niveau derselben in einem anderen kapitalistischen Lande fallen, da andernfalls das Kapital aus dem ersteren Lande in das zweite übergehen wird. Aber aus der ganzen kapitalistischen Welt kann das Kapital nirgends ausgehen.

[2]) Schüller. Die Nachfrage nach Arbeitskräften. Archiv für Sozialwissenschaft. XXXIII. Band. I. Heft, S. 64—66.

setzen; ist das der Fall, so kann die Lohnerhöhung den Unternehmer bewegen, das zu tun und auf diese Weise seine Nachfrage nach Arbeitshänden verringern. Aber man soll diese Möglichkeit, die Arbeiter durch festes Kapital zu ersetzen, nicht übertreiben. Zuerst hat diese Möglichkeit ziemlich enge Grenzen vom Standpunkte der rationellen Technik. Dann sind viele arbeitsersparende Einrichtungen technisch durchführbar, aber wirtschaftlich nicht rentabel. Eine verbesserte Maschine, die für einen neu zu gründenden Betrieb vorteilhaft ist, wäre für schon bestehende Betriebe, die mit zahlreichen kostspieligen Maschinen älterer Systeme ausgestattet sind, oft nicht gewinnbringend. Wenn eine fixe Investition rationell wäre, ist sie deshalb noch nicht objektiv möglich. Dies hängt auch von den Verhältnissen und Eigenschaften des einzelnen Unternehmers ab; er muß das zur Anschaffung notwendige Kapital oder den entsprechenden Kredit und die dazu notwendige Intelligenz und Elastizität haben, zugleich die Neuerung kennen und richtig beurteilen, endlich zur Übernahme des Risikos bereit sein. Fehlt nur eine dieser Voraussetzungen, so kann eine an und für sich rentable Neuerung nicht durchgeführt werden. Kapital, Kredit und Unternehmungsgeist stehen in verschiedener, immer noch begrenzter Masse zur Verfügung; allenthalben unterbleibt ein großer Teil der wirtschaftlich wünschenswerten technischen Verbesserungen.[1])

Man kann Schüller unbedingt zustimmen, wenn er sagt, daß die relative Unabhängigkeit der Nachfrage nach Arbeitskräften von der Lohnhöhe durch die tägliche Erfahrung bestätigt wird. „Erhöhungen der Löhne führen meist keine merkliche Abnahme, Herabsetzungen der Löhne keine beträchtliche Zunahme der Nachfrage herbei.“[2]) Wäre das anders, so hätte der gesamte heutige wirtschaftliche Kampf von Arbeit und Kapital gar keinen Sinn; denn hätte jede Lohnerhöhung etwa wegen eines gelungenen Streiks eine Vermehrung der Zahl der Arbeitslosen zur Folge, so ist nicht einzusehen, wie die Arbeiter bei dieser Sachlage eine Lohnerhöhung längere Zeit behaupten könnten.

Die Arbeitskraft ist ein solches Produktionsmittel, das in der Regel durch andere Produktionsmittel unersetzbar ist; zwar gilt das nicht unbeschränkt, aber in den meisten Fällen

[1]) A. a. O. S. 58.

[2]) Archiv für Sozialwissenschaft. XXXIII. Band. 3. Heft S. 743.

gilt es doch, und es ist höchst verkehrt, die Arbeitskraft als ein durch fixe Investierungen ersetzbares Produktionsmittel zu betrachten, was der Ausgangspunkt der meisten modernen Lohntheorien ist. Die Tatsachen beweisen das täglich. Und wenn ein amerikanischer Nationalökonom, Davidson, als ein „Vorurteil der Trade-Unions und der Arbeiterklasse" bezeichnet „die Meinung, daß es ein bestimmtes Quantum der Arbeit gibt, das ausgeführt werden muß bei jedem Preis der Arbeit . . . während in der Tat die Nachfrage nach Arbeit immer von der Lohnhöhe abhängt",[1]) so haben in diesem Streit der Arbeiter mit Gelehrten die ersteren ebenso recht, wie in ihrem älteren Streite mit den Anhängern der Lohnfondstheorie über die Möglichkeit, die Löhne mit Hilfe der Trade-Unions zu heben.

Übt nun die Veränderung der Lohnhöhe auf die Nachfrage nach Arbeitskräften in der Regel keinen merklichen Einfluß aus, so haben wir kein Recht, die tatsächliche Lohnhöhe als durch das Verhältnis von Angebot zur Nachfrage bestimmt zu betrachten. Denn das Gleichgewicht des Angebots und der Nachfrage kann, was den Arbeitslohn anbetrifft, bei den verschiedensten Lohnsätzen erreicht werden. Warum steht der Lohn auf diesem oder anderem Niveau? Offenbar, nicht weil nur auf diesem Niveau das Angebot der Arbeitskräfte mit der Nachfrage nach ihnen im Gleichgewicht ist, da auch bei der Veränderung der Lohnhöhe das genannte Gleichgewicht nicht gestört wird. Wir kommen daher zu dem wichtigen Schluß, daß weder das „Produktionskostengesetz" noch „das Gesetz von Angebot und Nachfrage" die Faktoren, die die Lohnhöhe bestimmen, erklärt.

Es ist also unmöglich, den Arbeitslohn als ein Wertphänomen zu begreifen. Trotz der Wertform des Arbeitslohnes ist er seiner inneren Natur nach etwas anderes als ein Wertphänomen.

Die Eigentümlichkeit des Arbeitslohnes, im Vergleich mit anderen Preisen, kann man durch folgendes Beispiel illustrieren: Zur Stiefelproduktion sind Leder und die Arbeit des Stiefelproduzenten nötig. Setzen wir voraus, daß die Besitzer der Lederfabriken den Lederpreis erhöhen. Ist der Besitzer der Stiefelfabrik gezwungen, das Leder zu höherem Preis zu kaufen, so muß das zur Verringerung seiner Gewinne führen und seine Pro-

---

[1]) Davidson. The Bargain Theory of Wages. 1898. S. 37.

fitrate muß unter die Profitrate des Besitzers der Lederfabrik sinken (falls jene früher dieser gleich war). Aber die Besitzer der Stiefelfabrik wie der Lederfabrik sind beide gleichmäßig Kapitalisten. Ist die Profitrate in einem Produktionszweig höher als im anderen, so muß das Kapital aus weniger einträglichen in mehr einträgliche Produktionszweige — in unserem Falle aus der Stiefelproduktion in die Lederproduktion übergehen. Das muß den Lederpreis herabsetzen, und auf diese Weise wird der Lederpreis zu seiner normalen Höhe zurückgeführt, — die Kapitalisten in der Lederproduktion werden nicht imstande sein, ihre Profite auf Kosten der Profite in der Stiefelproduktion zu heben.

Nun aber setzen wir voraus, daß die Arbeiter der Stiefelfabrik etwa durch einen erfolgreichen Streik ihre Löhne erhöhen, und auf diese Weise den Profit des Fabrikherrn verringern. Kann er aus der Steigerung der Löhne dieselbe Konsequenz ziehen, wie aus der Steigerung des Preises eines anderen Produktionsmittels, etwa des Leders? Kann er sein Kapital aus der Stiefelproduktion in die Produktion der teuerer gewordenen Ware — der Arbeitskraft — versetzen? Offenbar nicht, da Arbeitskraft nicht in kapitalistischen Betrieben erzeugt wird. Wenn aber der Fabrikherr in der Absicht, seine Gewinne zu erhöhen, sein Kapital aus der Stiefelproduktion in irgend einen anderen Produktionszweig versetzen würde, so würde er die Erhöhung seiner Gewinne nicht erreichen, da die Vermehrung der Produktion einer anderen Ware deren Preis verringern und zugleich die Nachfrage nach den in diesem Zweig beschäftigten Arbeitern steigern müßte. So ist der Fabrikherr gezwungen, die Verringerung seines Profits auf Kosten der Vermehrung der Löhne hinzunehmen. Die Arbeitskraft wird aber in diesem Falle ihren Preis erhöhen nicht wegen der Verringerung ihres Angebots, sondern wegen des Überganges eines Teiles der Profite der Kapitalisten in die Hände der Arbeiter.

Die Verkäufer der verschiedenen Produktions- und Konsummittel gehören zu derselben Kapitalistenklasse. Das Kapital kann von der Produktion einer Ware in die Produktion einer anderen übergehen. Aber die Kapitalisten und die Arbeiter gehören verschiedenen sozialen Klassen an, und die Arbeitskraft wird nicht durch die Kapitalisten hergestellt. Daher sind die

Kapitalisten nicht imstande, wie hoch der Arbeitslohn auch steige, das Angebot der Arbeitshände zu vermehren, um den Arbeitslohn zum früheren Niveau zurückzubringen.

Tägliche Erfahrung zeigt zur Evidenz, daß die Lohnhöhe durch ganz andere Faktoren, als das Verhältnis des Angebots zur Nachfrage, bestimmt wird. Wäre das anders, so hätte der moderne Kampf der Arbeit mit dem Kapital gar keinen Sinn. Wir beobachten in allen kapitalistischen Ländern den Kampf der Arbeiter mit den Unternehmern um bessere Lohnbedingungen. Die Gewerkschaften streben danach, die Löhne zu steigern, die Arbeitgebervereine, dieselben herabzusetzen. Wenn die endgültige Lohnhöhe von Angebot und Nachfrage abhinge, wäre dieser Kampf höchst ungereimt. Sind doch die Arbeiterorganisationen ebenso wenig imstande, das Angebot der Arbeitshände im Lande zu verringern, wie eine neue Nachfrage nach den Arbeitshänden zu schaffen. Den wichtigsten Ausdruck des modernen Kampfes der Arbeit mit dem Kapital um die Lohnbedingungen bilden die Streiks der Arbeiter. Welchen Sinn hätten diese Streiks, die das Verhältnis vom Angebot der Arbeitshände zur Nachfrage nach diesen nicht verändern, falls die Lohnhöhe im letzten Grunde durch das genannte Verhältnis bestimmt würde?

Zwar kann man darauf erwidern, daß kapitalistische Kartelle die Möglichkeit bewiesen haben, die Preise nicht nur der Arbeitskräfte, sondern auch anderer Waren durch darauf gerichtete Vereinbarungen zu steigern. Aber zwischen den Kartellen und Gewerkvereinen in bezug auf ihre Einwirkung auf die Preise besteht folgender prinzipieller Unterschied: Kartelle regeln in ihrem Interesse die Warenpreise durch entsprechende Regelung der Menge der produzierten Waren; wenn Kartelle Preise in die Höhe treiben, so wird das nur durch entsprechende Verringerung des Angebots der entsprechenden Waren erreicht. Aber der Gewerkverein erhöht die Löhne ohne jegliche Verringerung des Angebots der Arbeitshände auf dem Arbeitsmarkte. Zwar besteht der Arbeiterstreik eben im Aufhören des Angebots der Arbeitshände; aber das gilt nur für die Zeit der Fortdauer des Streiks —, kommt der Streik zu Ende, so kehrt das Angebot der Arbeitshände zu seinem früheren Umfang zurück, indes der Preis der Arbeitskraft, im Falle des Erfolges des Streiks, höher wird. So etwas zu erreichen übersteigt die Macht der Kartelle —, und

darin kommt der prinzipielle Unterschied der Warenpreise und Arbeitslöhne zum Ausdruck.

Es wird also durch Tatsachen bestätigt, daß der Arbeitslohn bei demselben Verhältnis von Angebot und Nachfrage der Arbeitshände verschieden sein kann — und umgekehrt. Der Prozeß der Verteilung des sozialen Produktes zwischen verschiedenen gesellschaftlichen Klassen, die im Prozesse der kapitalistischen Wirtschaft innerlich verbunden sind, ist daher kein einfacher Tauschprozeß, sondern ein kompliziertes Ergebnis des Kampfes der sozialen Klassen um den größten Teil des gesellschaftlichen Produkts, eines Kampfes, in dem die Mächte der kämpfenden Klassen höchst ungleich sind. Diese soziale Ungleichheit ist die notwendige Grundlage des Arbeitslohns sowie des Profitphänomens, da nur die Not den Arbeiter bewegen kann, seine Arbeitskraft zu veräußern.

IV.

Viele Lohntheoretiker sind der Meinung, daß der Lohn mit dem Arbeitsprodukt seiner Höhe nach zusammenfällt. Und in der Tat, es ist klar, daß der Arbeitslohn von der Arbeitsproduktivität abhängen muß. Der schwache Punkt der Theorien dieser Richtung besteht aber in ihrem Streben, das spezifische Arbeitsprodukt im gesamten Produktionsprodukt abzusondern. Ein solches Verfahren mag in anderen Hinsichten ganz gerecht sein, aber für die Theorie des Arbeitslohns bedeutet es einen methodologischen Irrtum. Für die Möglichkeit des Produktionsprozesses sind Arbeit wie Produktionsmittel unentbehrlich. Die Produktivität des Arbeiters, der etwa ohne Produktionsmittel arbeiten wollte, wäre gleich Null. Ebenso ist die Produktivität der Produktionsmittel ohne Hilfe der Arbeit gleich Null. Bei einer solchen Sachlage hat die Frage über das spezifische Produkt der Arbeit im gesamten Produktionsprodukte keine Bedeutung für die Lohntheorie, da der Arbeitslohn in der realen kapitalistischen Wirtschaft bei der Möglichkeit der Vereinbarungen zwischen den Arbeitern (wie den Unternehmern) höher und niedriger sein kann als das spezifische Arbeitsprodukt. Die Lohnhöhe wird nicht durch das spezifische Arbeitsprodukt im Sinne der genannten Lohntheorien bestimmt, sondern hängt von der Menge des gesamten gesellschaftlichen Produkts ab, über das die Gesellschaft nach Abzug der Produktionsmittel, die im

Prozesse der Produktion zu verausgaben sind, verfügt. Um dieses Produkt wird der Kampf zwischen den gesellschaftlichen Klassen geführt, deren jede den möglichst größten Teil desselben sich anzueignen strebt. Dieses gesamte Produkt soll als durch die Arbeit produziert betrachtet werden (worin nicht nur die unmittelbaren, bei der Produktion beschäftigten Arbeiter zu berücksichtigen sind, sondern alle Menschen, deren Mitwirkung zum Gedeihen der gesellschaftlichen Wirtschaft unentbehrlich ist), nicht aber durch die Produktionsmittel, welche nichts schaffen, sondern passive Arbeitsinstrumente in den Händen des arbeitenden Menschen sind. Nur der Mensch produziert — und zwar mit Hilfe der Produktionsmittel.

Aber das durch die arbeitenden Menschen produzierte gesellschaftliche Produkt kommt nur teilweise den Arbeitern zu —, ein anderer Teil wird durch die nichtarbeitenden Klassen infolge ihrer Machtstellung angeeignet. Indem sie über das gesellschaftliche Kapital verfügen, können sie ihre Macht behaupten und werden die Leiter des gesamten Prozesses der gesellschaftlichen Wirtschaft.

So wird, vom Standpunkte der sozialen Theorie der Verteilung, die durchschnittliche Lohnhöhe in einer bestimmten Gesellschaft durch zwei Faktoren bestimmt: durch die Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit, welche die Menge des gesellschaftlichen Produktes, das zwischen verschiedenen sozialen Gruppen zu verteilen ist, feststellt, und durch die soziale Macht der arbeitenden Klasse, welche die Quote des gesellschaftlichen Produktes, über welche die Arbeiterklasse verfügen kann, festsetzt.

Die Lohnhöhe wird demnach durch zwei von einander unabhängige Faktoren geregelt. Jede Veränderung der Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit muß, caeteris paribus, auf die Lohnhöhe einwirken. Je höher, caeteris paribus, die Arbeitsproduktivität ist, desto höher muß auch die Höhe des realen durchschnittlichen gesellschaftlichen Arbeitslohnes, d. h. die Menge der Konsummittel, über welche der Arbeiter verfügen kann, sein. Gerade dieses Moment ist, wie es scheint, bisher das mächtigste in der Bestimmung des nationalen Niveaus der Löhne in verschiedenen Ländern gewesen. Der Lohn in Amerika ist viel höher als in Europa, und in Europa ist er höher in England als auf dem

Kontinent. Diese Unterschiede entsprechen den Unterschieden der Arbeitsproduktivität in diesen Ländern. Die Erhöhung der Löhne in den letzten Jahrzehnten ist auch vor allem der Erhöhung der Arbeitsproduktivität zuzuschreiben.

Der Zusammenhang zwischen der Lohnhöhe und der Arbeitsproduktivität ist ein beiderseitiger. Wirkt die Arbeitsproduktivität auf die Lohnhöhe, so wirkt umgekehrt seinerseits die Lohnhöhe auf die Arbeitsproduktivität. Die Erhöhung der Löhne, die Hebung der Lebenshaltung der Arbeiter steigert die Arbeitsleistung. Diese Abhängigkeit der Arbeitsleistung von der Lohnhöhe haben besonders diejenigen Ökonomen betont, welche die Interessenharmonie der Kapitalisten und Arbeiter in der kapitalistischen Gesellschaft betonen wollten. So Leroy-Beaulieu in Frankreich, Brentano und Schultze-Gävernitz in Deutschland, Brassey und Bell in England u. v. a.

Aber diese Ökonomen haben die Abhängigkeit der Arbeitsproduktivität von der Lohnhöhe übertrieben. Die bezeichnete Abhängigkeit gilt nur in engen Grenzen —, anderenfalls hätte der Kampf des Kapitals mit der Arbeit keinen Sinn. Die Kapitalisten wären Narren, wenn sie der Erhöhung der Löhne widerstünden, falls eine solche ihren Interessen entspräche.

Die Arbeitsproduktivität bestimmt die höchstmögliche Grenze des Lohns. Aber es ist klar, daß der Lohn diese Grenze nie erreichen kann, da dies mit dem Verschwinden des Profits gleichbedeutend ist, mit anderen Worten, dem Aufhören des kapitalistischen Systems; nun wäre in diesem Falle das Einkommen des Arbeiters kein Lohn, da Lohnarbeit nicht existierte. Als unterste Grenze des Arbeitslohns erscheint das physiologische Existenzminimum, das notwendig ist, damit der Arbeiter mit seiner Familie existieren und arbeiten könne. Aber auch bis zu dieser untersten Grenze fällt der Lohn fast nie, da der Arbeiter doch kein Sklave ist und sich bessere Existenzbedingungen, als die eines Sklaven oder eines menschlichen Arbeitsviehes, sichern kann. Aber bei besonders ungünstigen Bedingungen seiner sozialen Stellung in der Gesellschaft kann der Lohn auch bis zu dieser Grenze fallen.

Auf welchem Niveau der Lohn sich tatsächlich bewegt, das hängt von den Bedingungen ab, unter denen der soziale Kampf der Arbeiter mit den Unternehmern sich abspielt, d. h. von der

sozialen Macht der Arbeiterklasse. Das Kapital kann nichts schaffen ohne Hilfe der Arbeit, aber dasselbe gilt auch umgekehrt. Daher die wechselseitige Abhängigkeit der Kapitalisten und der Arbeiter von einander, und daher die eigentümliche Methode des wirtschaftlichen Kampfes der Arbeit mit dem Kapital — die Methode der Arbeitseinstellung, der kollektiven Weigerung der Arbeiter, weiterzuarbeiten. Dem Arbeiterstreik entspricht seitens der Kapitalisten der Lockout.

Der Streik ist eine sehr mächtige, aber zweischneidige Waffe in den Händen der kämpfenden Parteien. Indem die Arbeiter die Arbeit einstellen, zwingen sie das Kapital zum Stillstand, aber auch ihre eigene Arbeitskraft wird für sie nutzlos, während von deren Veräußerung ihre Existenz abhängt. Der Streik ist für den Arbeiter mit dem Hunger gleichbedeutend; den Kapitalisten bedroht er mit dem Zusammenbruch seines Unternehmens. Darum fürchten beide Seiten den Streik und greifen in der Regel zu diesem Kampfmittel nur im äußersten Falle, nachdem alle anderen Mittel, den Gegner zur Nachgiebigkeit zu zwingen, erschöpft sind. Wer den Streik länger aushalten kann, der siegt und verändert die Bedingungen des Arbeitsvertrags zu seinen Gunsten.

Die Zunahme des Angebots der Arbeitshände hilft dem Unternehmer, die streikenden Arbeiter durch andere zu ersetzen. Darum begünstigt die Zunahme des Arbeitsangebots das Fallen des Arbeitspreises; in entgegengesetzter Richtung wirkt die Zunahme der Nachfrage nach Arbeitskraft. Je besser die Arbeiterklasse organisiert ist, je entwickelter die Gewerkvereine, über je größere Mittel diese verfügen, desto wirksamerer ist der Streik und einen desto größeren Teil des gesellschaftlichen Einkommens kann die Arbeiterklasse für sich behalten.

Alles, was die Abhängigkeit des Arbeiters vom Kapitalisten verringert, steigert seine Macht im Kampfe mit dem Kapital und also seine Quote vom gesellschaftlichen Einkommen. Arbeiterschutzgesetzgebung wirkt in dieser Richtung; ebenso günstig beeinflussen die Lohnhöhe verschiedene Maßnahmen der Arbeiterversicherung. Die Möglichkeit, seine Existenz zu sichern nicht nur durch Veräußerung seiner Arbeitskraft, sondern auch durch die selbständige Produktion, stärkt ebenso die Stellung des Arbeiters dem Unternehmer gegenüber. Das Vorhandensein freien Staatsbodens in Amerika, den ein jeder gegen Zahlung eines

unbedeutenden Pachtzinses zur Bebauung erhalten konnte, hat eine lange Zeit in Amerika die Rolle eines Sicherheitsventils des Kapitalismus gespielt, befreite die Gesellschaft von der überschüssigen Arbeiterbevölkerung und hielt den Arbeitslohn auf einem höheren Niveau.

Und, umgekehrt, alles, was die soziale Macht der Kapitalistenklasse steigert, macht die Arbeiterklasse relativ schwächer und hat die Tendenz, ihre Quote im gesellschaftlichen Einkommen zu verringern. So haben in den letzten Dezennien Kartelle und Trusts der Kapitalisten die Machtstellung der Kapitalistenklasse sehr verstärkt: der organisierten Arbeiterklasse steht heute das organisierte Kapital gegenüber, und da die Arbeiter im Falle eines Streiks nur über einen kleinen Teil der ihnen nötigen Subsistenzmittel verfügen, ist das organisierte Kapital auf rein ökonomischem Boden stärker als die organisierten Arbeiter. Aber man soll nicht außer acht lassen, daß jeder Kampf der Arbeit mit dem Kapital, falls er größere Bedeutung gewinnt, fast immer über die Grenzen der rein ökonomischen Interessen hinausgeht, und Faktoren nicht nur ökonomischer Art geben in der Sache den Ausschlag. Wir kennen viele Streiks, welche erfolgreich für die Arbeiter waren, trotz des Übergewichts der ökonomischen Macht der Kapitalisten: solche nicht ökonomische Faktoren, wie die Unterstützung der Arbeiter durch die öffentliche Meinung, die Einmischung der Regierung aus politischen Rücksichten usw. verschafften in diesen Fällen den Sieg der ökonomisch schwächeren Seite, den Arbeitern.

Die Schwankungen der Nachfrage nach Arbeitshänden, die den Phasen des kapitalistischen Zyklus entsprechen, üben in der Regel einen großen Einfluß auf die Lohnhöhe aus. Das erklärt sich daraus, daß bei dem industriellen Aufschwung, wenn der Unternehmer große Gewinne erhält, ihm eine Arbeitseinstellung bedeutende Verluste bringt, und, um einen Streik zu vermeiden, ist er geneigt, den Arbeitern nachzugeben. Ist aber der Gang der Industrie im Stocken, so fürchtet der Unternehmer den Streik nicht, da die Lage des Marktes eine Verringerung der Produktion nötig macht, und die Arbeiter nicht imstande sind, die Herabsetzung der Löhne zu verhindern. Es wird also auch in diesen Fällen die Lohnhöhe durch das Verhältnis der ökonomischen Mächte der Unternehmer und Arbeiter bestimmt.

Solange die Trade-Unions in England schwach waren, fielen die Löhne der englischen Arbeiter in Perioden der Industriestockung sehr bedeutend. Für die neuere Zeit ist es aber charakteristisch, daß die Industriestockung, trotz der starken Arbeitslosigkeit und entsprechender Verringerung der Nachfrage nach Arbeitshänden, kein bedeutendes Fallen der Löhne hervorruft: dank seiner gesteigerten ökonomischen und sozialen Macht ist die Arbeiterklasse in England imstande, ihre übliche Lebenshaltung auch bei schlechter Lage des Arbeitsmarkts zu bewahren.

Der technische Fortschritt, der durch den Ersatz des Arbeiters durch die Maschine begleitet wird, übt eine komplizierte Wirkung auf die Lohnhöhe aus. Jede Erhöhung der Arbeitsproduktivität vermehrt das Produkt, das zwischen dem Arbeiter und dem Kapitalisten zu verteilen ist. Zugleich erleichtert der Übergang zum Großbetrieb die Organisation der Arbeiterklasse, da die Arbeiter in größeren Massen im selben Betrieb arbeiten. Eine besondere Bedeutung in derselben Richtung hat aber der Umstand, daß durch die Zunahme des fixen Kapitals, das durch eine gewisse Arbeiterzahl in Bewegung gesetzt wird, die Verluste des Unternehmers auf dem stillstehenden Kapital im Falle einer Arbeitseinstellung größer sind und deshalb der Streik für den Unternehmer sich nachteiliger gestaltet. Das alles schwächt die Machtstellung des Kapitalisten den Arbeitern gegenüber und begünstigt die Erhöhung der Löhne.

Aber, auf der anderen Seite, tritt die Maschine als ein Konkurrent des Arbeiters auf und vermindert die Abhängigkeit des Kapitalisten vom Arbeiter. Die Ersetzung der Arbeiter durch die Maschinen vermehrt die Zahl der Arbeitslosen. Das muß die Stellung der Unternehmer den Arbeitern gegenüber stärker machen. Alles in allem hebt der technische Fortschritt in der Regel den realen Arbeitslohn, aber nicht proportionell der Hebung der Arbeitsproduktivität: der Arbeiter wie der Kapitalist gewinnt von der Vermehrung des gesellschaftlichen Produktes, doch in den meisten Fällen ist dabei der Gewinn des Kapitalisten größer als der des Arbeiters. Die Quote des Arbeitslohns im vermehrten Produkte wird geringer, aber die absolute Masse des realen Lohns nimmt zu.

Fünftes Kapitel.

Der Profit vom Standpunkte der sozialen Theorie der Verteilung.

I.

Das Profitphänomen bedarf einer ganz anderen Betrachtungsweise als das Arbeitslohnphänomen. Die Aufgabe der Lohntheorie bestand vor allem in der Feststellung der die Lohnhöhe bestimmenden Faktoren. Die Aufgaben der Profittheorie sind komplizierter und können in drei Arten eingeteilt werden. Zuerst ist es nötig, die Tatsache des Bestehens des Profits selbst zu erklären sowie dessen sozialökonomische Natur. Denn der Profit, als ein wirtschaftliches Phänomen, hat in sich etwas Rätselhaftes und Verwirrendes: wie kommt es, daß der Wert des Produktionsproduktes dessen gesamte Herstellungskosten überragt? besteht doch der Profit eben in diesem Wertunterschied, dessen Notwendigkeit an sich bei weitem nicht klar ist. Zweitens gilt es, den Profit normativ, vom Standpunkte des Rechtsbewußtseins zu beurteilen. Und die dritte Aufgabe der Profittheorie besteht in der Feststellung der objektiven Faktoren, die die Profithöhe bestimmen.

II.

Was die erste Aufgabe betrifft, so bildet sie den wichtigsten Inhalt der verschiedenen Profittheorien. Eben darin unterscheiden sie sich von einander. Es ist unschwer zu verstehen, warum sich eine solche Fragestellung der Arbeitslohntheorie nicht aufdrängte. Die Notwendigkeit des Unterhalts der Arbeiter bedarf keiner theoretischen Rechtfertigung, da ohne Arbeiter der Produktionsprozeß unmöglich ist. Andererseits ist es klar, daß nur die Not den Arbeiter bewegen kann, seine Arbeitskraft dem Kapitalisten zu verkaufen.

Ganz anderes gilt in bezug auf die Profittheorie. Der Profit ist historisch entstanden, und wir können uns ein Wirtschaftssystem vorstellen, in welchem kein Platz für den Profit, als einer besonderen Art des gesellschaftlichen Einkommens sich findet. Der Sozialismus ist ein solches System; der theoretische Kampf zwischen den Sozialisten und ihren Gegnern ist am engsten mit dem Profitproblem verknüpft. Der Profit ist

der Angelpunkt des kapitalistischen Wirtschaftssystems, und die Entbehrlichkeit des Profits zu beweisen, heißt die Grundlage der heutigen Gesellschaftsordnung erschüttern. Daher kommt es, daß um die Frage der sozialökonomischen Natur des Profits so viel gestritten wird und so wenig Einigkeit zwischen den verschiedenen Theoretikern vorhanden ist.

Die bekannte Klassifikation verschiedener Kapitalzinstheorien Böhm-Bawerks (Produktivitäts-, Nutzungs-, Arbeits-, Abstinenz-, Ausbeutungs- und seine eigene Agiotheorie) bezieht sich vor allem auf die Frage über die sozialökonomische Natur des Profits. Doch ist diese Klassifikation ganz empirisch, beruht auf keinem einheitlichen Gedanken und ist in logischer Hinsicht hinkend. Was die sozialökonomische Natur des Profits anbetrifft, so können wir alle Profittheorien zuerst in zwei Klassen einteilen: Theorien, die im Profit eine natürliche und unvermeidliche Folge des Prozesses der gesellschaftlichen Wirtschaft überhaupt erblicken, ein Phänomen, das seine Wurzeln nicht in den Macht- und Abhängigkeitsverhältnissen innerhalb einer historisch entstandenen Gesellschaft, sondern in der Natur der Wirtschaft selbst hat (Profit als logische Kategorie der Wirtschaft); und zweitens Theorien, die den notwendigen Zusammenhang des Profitphänomens mit der Natur der Wirtschaft überhaupt leugnen und dessen Wurzeln in den Macht- und Abhängigkeitsverhältnissen innerhalb der Gesellschaft einer bestimmten historischen Form finden (Profit als historische Kategorie der Wirtschaft). Die erste Klasse teilt sich weiter in zwei Unterklassen: Theorien, die den Profit als eine Art Arbeitseinkommen betrachten (Arbeitstheorie, nach der Bezeichnung von Böhm-Bawerk) und Theorien, die im Profit zwar eine notwendige Folge der Natur des wirtschaftlichen Prozesses, doch kein Arbeitseinkommen erblicken.

So kommen wir zu folgender Klassifikation der Profittheorien:

A. Profit als logische Kategorie der Wirtschaft
- I. Profit als Arbeitseinkommen.
- II. Profit als arbeitsloses Einkommen.

B. Profit als historische Kategorie der Wirtschaft.

Was die erste Unterklasse der Klasse A betrifft, so behaupten die bezüglichen Theorien, daß das Kapitalisteneinkommen von

derselben sozialökonomischen Natur ist wie das Einkommen der Arbeiter. Der Unternehmer arbeite, aber in einer anderen Art wie der gemeine Handarbeiter; die Leitung eines Unternehmens sei eine höchst wichtige Tätigkeit, die die höchsten Fähigkeiten des Menschen in Anspruch nehme und zugleich höchst anstrengend sei. Darum sei das Einkommen eines kapitalistischen Unternehmers nicht minder ein Arbeitseinkommen wie der Arbeitslohn.

Diese von Böhm-Bawerk als Arbeitstheorie des Profits bezeichnete Profittheorie mag in sozialpolitischer Hinsicht Bedeutung als Argument zur Rechtfertigung des Unternehmereinkommens haben, aber zur Erklärung der sozialökonomischen Natur des Profits ist sie offenbar ungenügend. Sind im Unternehmereinkommen Arbeitselemente inbegriffen, so gibt es dagegen im Profit Elemente, die in keinem Falle dieses Ursprungs sind. Zunächst gelten die genannten Erwägungen nur in bezug auf Unternehmereinkommen, aber in keinem Falle für den Kapitalzins: um den Zins für sein Kapital zu erhalten, braucht der Kapitalist keineswegs selbständig ein Unternehmen zu leiten, und der Kapitalzins kann durchaus nicht als Arbeitseinkommen betrachtet werden. Aber auch in bezug auf Unternehmergewinn hinkt die Arbeitstheorie: die Größe des Unternehmergewinns hängt offenbar von der Größe des Unternehmerkapitals ab. Das kommt schon darin zum Vorschein, daß die Profitrate im Prozentsatz zum angewandten Kapital ausgedrückt wird. Ist dem so, so ist es unmöglich, im Unternehmereinkommen arbeitslose Elemente zu verkennen: denn die Verfügung über ein bestimmtes Kapital an sich ist keine Arbeit.

Und endlich kann Unternehmergewinn solche Formen annehmen, bei welchen er von allen Arbeitselementen frei auftritt. So bei Aktiengesellschaften: die Dividende der Aktionäre setzt keine aktive Teilnahme der Aktionäre an der Leitung des Unternehmens voraus. Die Form der Aktiengesellschaft gibt die Möglichkeit, scharfe Grenzen zu ziehen zwischen den Einkommen, die auf Arbeit und auf dem Besitz des Kapitals beruhen. Alle Leiter des Unternehmens einer Aktiengesellschaft (Direktoren, Vorstandsmitglieder usw.) erhalten ein bestimmtes Gehalt (gewöhnlich ein sehr großes). Aber nach dem Abzug aller dieser Gehälter bleibt die Dividende der Aktionäre, welche diese ohne irgendeine Arbeit bekommen. Ebensowenig Arbeit braucht

der Gläubiger aufzuwenden, um den Zins seines Kapitals sich zu sichern. Gerade dieses arbeitslose Einkommen bildet den Kapitalprofit, zu dessen Erklärung die Arbeitstheorie des Profits nichts beitragen kann.

Die zweite Gruppe der Profittheorien (zu der die von Böhm-Bawerk als Produktivitäts-, Nutzungs-, Abstinenz- und Agiotheorien bezeichneten gehören) leugnet den arbeitslosen Charakter des Profits nicht. Trotzdem betrachten sie den Profit als eine logische Kategorie der Wirtschaft, da der Profit eine notwendige Folge der unvermeidlichen Bedingungen der Wirtschaft bilde. So ist der Profit vom Standpunkt der Produktivitätstheorie (und Nutzungstheorie) nichts anderes, als das vermittelst des an der Produktion beschäftigten Kapitals hergestellte Produkt. Die Abstinenz- und Agiotheorien betonen die Notwendigkeit zur Bildung des Kapitals durch Konsumsaufschub für eine gewisse Zeit, und dieses Moment bilde die Grundlage der Entstehung des Profits.

Aber in einem Punkte sind alle diese Theorien einig — den Profit betrachten sie als ein Einkommen, das auf der Grundlage des Besitzes an Kapital entsteht. Den Profit erhalten, vom Standpunkt dieser Theorien, nur die Besitzer der Produktionsmittel, in keinem Falle aber diejenigen, die derselben entbehren.

Trotzdem betrachten diese Theorien den Profit als ein wirtschaftliches Phänomen, das außerhalb der sozialen Macht- und Abhängigkeitsverhältnisse in der heutigen Gesellschaft steht.

Der innere Widerspruch einer solchen Auffassung ist aber klar. Die Besitzverhältnisse sind ein höchst kompliziertes Resultat der inneren Struktur der modernen Gesellschaft, die auf der Gewalt beruht, und in verschiedene Klassen mit verschiedenem Besitz und entgegengesetzten ökonomischen Interessen zerfällt. Zwischen diesen Klassen gibt es besitzende und besitzlose, nd der Besitz eines einzelnen Individuums hängt vor allem von seiner Angehörigkeit zu dieser oder jener Klasse ab. Da der Besitz auf Erben übergeht, so ist die Verteilung des Besitzes zwischen verschiedenen Individuen in keinem notwendigen Zusammenhang mit ihren individuellen Eigenschaften, sondern vor allem durch die Geburt des betreffenden Individuums in dieser oder jener Gesellschaftsschicht bestimmt.

Ist nun der Profit ein Besitzeinkommen, kann denselben nur der Besitzer von Kapital erhalten, so muß diese Einkommensart

von sozialen Machtverhältnissen abhängen, da dieselben den Unterschieden des Besitzes entsprechen — ist doch der große Besitz schon an sich eine ökonomische und soziale Macht. So sind die Profittheorien der genannten Richtung gezwungen, im Profit ein soziales Phänomen anzuerkennen, worin die sozialen Macht- und Abhängigkeitsverhältnisse zum Ausdruck kommen.

Trotzdem beharren diese Theorien darauf, daß die Wurzeln des Profits außerhalb der sozialen Machtverhältnisse liegen und in unabänderlichen Bedingungen der Wirtschaft überhaupt. Einer der hervorragendsten Vertreter der Produktivitätstheorie, Fr. v. Wieser, hat eine höchst geistreiche „Zurechnungstheorie" entwickelt, deren Grundgedanke darin besteht, daß die rationelle Wirtschaftsführung die „Zurechnung" des erzeugten Produkts auf jeden dabei beteiligten Produktionsfaktor unbedingt fordert. Obschon zur Produktion die Mitwirkung mehrerer Produktionsfaktoren notwendig ist, können wir im gesamten Produkt den produktiven Beitrag jeden Faktors unterscheiden. Auf einer solchen Zurechnung muß die Wirtschaft beruhen, da es vom wirtschaftenden Subjekt abhängt, diese oder jene Kombination der Produktionsfaktoren in seinem Betrieb vorzuziehen und die Wahl zwischen diesen zahlreichen möglichen Kombinationen auf einer genauen Schätzung der relativen Einträglichkeit jeder von diesen Kombinationen beruhen muß.

So kommt Wieser zu seinem Schlusse, daß der produktive Beitrag jedes Produktionsfaktors — des Bodens, des Kapitals und der Arbeit — genau zu unterscheiden ist und bei jedem Wirtschaftssystem — bei dem heutigen wie bei dem sozialistischen — diese Zurechnung die Grundlage der Wirtschaft bilden muß.

Die Auffassungen von Wieser scheinen bis hierher ganz richtig zu sein; aber sie werden durch andere ergänzt, denen eine ganz andere Beurteilung gebührt. Die Zurechnungstheorie von Wieser ist an sich keine Verteilungstheorie. Bei der Zurechnung des produktiven Beitrags jedes einzelnen Produktionsfaktors handelt es sich gar nicht um Verteilungsphänomene: entwickelt doch v. Wieser selbst seine Theorie unter der Voraussetzung einer kommunistischen Wirtschaft, die ganz rationell konstruiert und von aller Gewalt frei ist. In einer solchen Wirtschaft gibt es keinen Arbeitslohn, keinen Profit, keine Grundrente. Trotzdem beruht auch kommunistische Wirtschaft auf einer genauen Bestimmung

des produktiven Beitrags der Arbeit, des Kapitals und des Bodens, da auch die kommunistische Wirtschaft die vorteilhafteste Kombination verschiedener Produktionsfaktoren suchen muß.

Nun aber ist die Versuchung sehr groß, den angeführten Ideengang zu gunsten einer Verteilungstheorie auszunutzen. Es ist nämlich sehr leicht, aus den genannten Betrachtungen den Schluß zu ziehen, daß der produktive Beitrag jedes einzelnen Produktionsfaktors die natürliche Grundlage der sozialen Verteilung bilde; der Arbeitslohn sei dem produktiven Beitrag der Arbeit gleich; der Profit dem produktiven Beitrag des Kapitals und die Grundrente dem produktiven Beitrag des Bodens. Und in der Tat macht diesen Schluß die Produktivitätstheorie des Profits, deren Anhänger auch Wieser ist, obschon er viel mehr als andere Vertreter derselben Theorie den prinzipiellen Unterschied zwischen den Fragen der Zurechnung des produktiven Beitrags und den Fragen der sozialen Verteilung versteht.

Es ist aber ganz klar, daß die genannte Schlußfolgerung irreführend ist. Die Zurechnungstheorie mag richtig sein, aber daraus folgt nicht im mindesten, daß der Profit mit dem produktiven Beitrag des Kapitals zusammenfällt. Der Profit ist eine Kategorie der Verteilung, eine Einkommensart, welche die Kapitalistenklasse als ihre soziale Voraussetzung hat. Gehören die Produktionsmittel dem Arbeiter, so gibt es gar keinen Profit, ebensowenig wie den Arbeitslohn. Profit und Arbeitslohn sind die beiden Teile, in die das Produkt zerfällt, nachdem der Besitz von Produktionsmitteln den Arbeitern fehlt.

Bei dieser Sachlage muß der Profit in einer Gesellschaft verschwinden, wo die Arbeiter zu alleinigen Besitzern der Produktionsmittel werden. Oder, mit anderen Worten, der Profit ist keine logische Kategorie der Wirtschaft, obschon die Zurechnung eines Teiles des Produktes an Produktionsmitteln ein ganz rationelles Verfahren bei der Feststellung des Wirtschaftsplans in jedem Wirtschaftssystem sein mag.

Es ist von Interesse bei den Argumenten zu verweilen, durch die Böhm-Bawerk die Eigenschaft des Profits als einer logischen Kategorie der Wirtschaft zu beweisen sucht. Seiner Agiotheorie zufolge ist der Kapitalzins eine notwendige Folge dessen, daß ein Produzent nur in der Zukunft ein Äquivalent seiner heutigen Ausgaben erhält. Zwischen dem Moment der

Verausgabung einer Wertsumme durch den Unternehmer und dem Moment der Verwertung seines Kapitals vergehe eine gewisse größere oder kürzere Zeit — und daraus folge die Notwendigkeit des Kapitalzinses. Indem der Unternehmer dem Arbeiter als seinen Lohn eine kleinere Wertsumme gebe, als die, welche er selbst später erhalte, übe er keine Ausbeutung des Arbeiters aus, da der Arbeiter sein volles Arbeitsprodukt erhalte — zwar sei der vom Unternehmer erhaltene Wert größer, aber diesen größeren Wert würde er später erhalten und künftige Güter hätten einen kleineren Wert als gegenwärtige. Darum übe der Kapitalist keine Ungerechtigkeit dem Arbeiter gegenüber aus, indem er diesem als dessen Lohn nur einen Teil jenes zukünftigen Wertes gebe, den er später erhalten werde.

Der Kapitalzins sei also keine vorübergehende, historische Erscheinung. Der Kapitalzins werde immer bleiben. Auch in der sozialistischen Gesellschaftsordnung würden künftige Güter minder geschätzt als gegenwärtige; die Arbeiter, die in denjenigen Produktionszweigen beschäftigt seien, in denen die Umschlagszeit des Kapitals größer sei, würden, bei der Voraussetzung eines gleichen Lohnes in allen Produktionszweigen, nur einen Teil des Wertes ihres künftigen Produktes erhalten, und die Arbeiter in den Industriezweigen mit kürzerer Umschlagszeit würden mehr als den Wert ihres Produktes erhalten. Der Kapitalzins würde im größeren Werte der Produkte der langsameren Produktion zum Ausdruck kommen. Sei aber als Ausbeutung des Arbeiters die Vorenthaltung seines vollen künftigen Produktes in der Gegenwart zu bezeichnen, so werde eine solche Ausbeutung auch in der sozialistischen Gesellschaft gegeben sein — nämlich im Hinblick auf Arbeiter in Produktionszweigen mit längerer Umschlagszeit des Kapitals.

Nun beruht diese ganze Ausführung von Böhm-Bawerk auf derselben Verwechselung der Verteilungsphänomene mit ganz anderen wirtschaftlichen Phänomenen wie in oben betrachtetem Falle der Produktivitätstheorie. Wenn es richtig wäre, daß die Produkte der langsameren Produktion auch in der sozialistischen Gesellschaft einen höheren Wert hätten, als es ihren relativen Arbeitskosten entspreche (z. B. der hohe Wert alten Weines), so könnte das in der sozialistischen Gesellschaft in keinem Falle zur Profitbildung führen, da es in einer solchen Gesellschaft

keinen Profit gibt, aus dem einfachen Grunde, weil in ihr das gesamte gesellschaftliche Produkt den arbeitenden Menschen zufällt; der Profit aber ist arbeitsloses Einkommen. Ebenso ist es klar, daß von einer Ausbeutung in einer Gesellschaft, wo alle ein gleiches Arbeitseinkommen erhalten, keine Rede sein kann — und der Versuch Böhm-Bawerks, das Gegenteil zu beweisen, beruht auf seinem Verkennen des Wesens der Ausbeutung, als einer sozialökonomischen Kategorie.

Es ist das große Verdienst von Marx, auf die soziale Grundlage der Profitbildung hingewiesen zu haben, und zu seiner Analyse ist nichts hinzuzufügen. Der Profit ist keine logische Kategorie der Wirtschaft (im Gegensatz zum Arbeiterunterhalt), sondern eine charakteristische Erscheinung eines bestimmten Wirtschaftssystems — des Kapitalismus. Die historische Grundlage des Profits ist der Übergang der Produktionsmittel aus den Händen der arbeitenden Massen in die der herrschenden Klassen, was diese letzteren in den Stand gesetzt hat, ein arbeitsloses Einkommen zu beziehen. So ist der Profit ein soziales Phänomen, worin die Macht- und Abhängigkeitsverhältnisse innerhalb der heutigen Klassengesellschaft zum Ausdruck kommen. Arbeitslose Einkommen sind überhaupt nur deshalb möglich, weil die soziale Zusammensetzung der heutigen Gesellschaft derart ist, daß die Produktionsmittel nur einem Teil der Gesellschaft angehören. Diese soziale Grundlage der arbeitslosen Einkommen zu verkennen, heißt das ganze Verteilungsproblem verkennen —, und eben darin sündigen alle verschiedenen Profittheorien, die aus der Grenznutzenschule hervorgegangen sind.

Die Rätselhaftigkeit des Profits ist eine bloße Folge der methodologisch irreführenden Fragestellung: stellen wir uns auf den individualistischen Standpunkt eines einzelnen Kapitalisten, so muß uns der Wertzuwachs seines Kapitals in der Tat als etwas nicht leicht zu Begreifendes erscheinen. Vom Standpunkte des Ganzen der Gesellschaft erklärt sich der Profit ganz leicht. Die Besitzer der Produktionsmittel, deren die unmittelbaren Arbeiter beraubt sind, haben die ökonomische Macht, einen Teil des erzeugten gesellschaftlichen Produktes als ihr arbeitsloses Einkommen sich anzueignen. Da dieser Teil zu den Produktionskosten nicht zugerechnet wird, ist es klar, daß die Produktionskosten niedriger sein müssen als das erzeugte Produkt.

Der Wertzuwachs des Kapitals ist also eine Folge dessen, daß die Kapitalisten ihr Einkommen nicht zu den Kapitalsauslagen zurechnen. Hätten sie anders gerechnet, — betrachteten sie etwa ihr Einkommen als eine Kapitalsauslage —, so wäre kein Wertzuwachs da. Der Wertzuwachs des Kapitals ist, vom sozialen Standpunkte aus, nur ein trügerischer Schein, hinter dem die Aneignung durch die Kapitalisten eines Teils des gesellschaftlichen Produktes steckt.

III.

Eine zweite Aufgabe der Profittheorie besteht, wie oben angedeutet wurde, in der Wertung des Profits vom Standpunkte des Sollens. Entspricht das soziale Verhältnis, das hinter dem Profit steckt, unserem Rechtsbewußtsein oder nicht?

Auch in dieser Hinsicht teilen sich verschiedene Profittheorien in die drei oben genannten Klassen. Die erste Klasse, die Arbeitstheorie, billigt den Profit von ethischer Seite unbedingt, indem sie im Profit eine Einkommensart erblickt, die auf der produktiven Arbeit der den Profit beziehenden Person beruht. Aber, wie gesagt, diese Theorie ist ganz unhaltbar und steht im grellsten Widerspruch zur offenbaren Tatsache des arbeitslosen Charakters des Profits. Die Bedeutung dieser Theorie besteht lediglich in der richtigen Erkenntnis, daß es im Einkommen des Unternehmers möglich ist, falls der Unternehmer auch der faktische Leiter und Verwalter seines Unternehmens ist, einen Teil auszusondern, der als Arbeitseinkommen zu betrachten ist; aber außer diesem Arbeitseinkommen (das keinen Kapitalprofit bildet) bezieht der Unternehmer auch den Profit, dessen arbeitsloser Charakter nicht zu verkennen ist.

Die zweite Gruppe der Profittheorien strebt auch danach, den Profit vom Standpunkte der Ethik zu rechtfertigen, aber erreicht das nur mit Hilfe grober Sophismen. Nehmen wir die berühmte Saysche Theorie von „produktiven Diensten" der drei Produktionsfaktoren. J. B. Say wie seine zahlreichen Anhänger — die Vertreter der Produktivitätstheorie — suchen nämlich zu beweisen, daß jeder gesellschaftlichen Klasse — Grundherren, Kapitalisten und Arbeitern — derjenige Teil des gesellschaftlichen Produktes zukommt, der dem produktiven Beitrag des bezüglichen Produktionsfaktors entspricht. Die Arbeiter be-

kommen als ihren Lohn gerade das, was ihre Arbeit geschaffen hat; ganz ebenso erhalten die Grundherren und die Kapitalisten ihren Anteil gemäß den produktiven Beiträgen des Bodens und des Kapitals. Die Einkommen der Kapitalisten und der Grundherren seien darum eine ebenso gerechte Bezahlung der produktiven Dienste der entsprechenden Produktionsfaktoren, wie das Einkommen der Arbeiter.

Nun beruht diese Ausführung auf dem logischen Fehler, den die Logiker als quaternio terminorum bezeichnen: dem Gebrauch desselben Terminus in Sätzen und Schlüssen aber in verschiedenem Sinne. In den Sätzen nämlich handelt es sich um Produktionsfaktoren: Boden, Kapital; aber in dem Schlusse — um soziale Klassen, Grundherren, Kapitalisten. Say hat vollkommen recht in seiner Behauptung, daß Boden und Kapital ganz ebenso unentbehrlich zur Produktion sind wie Arbeit; das ist aber nicht gleichbedeutend mit der Anerkennung der sozialen Unentbehrlichkeit der Kapitalisten- und Grundherrenklassen.

Besäßen Boden und Kapital in der Tat eine selbständige produktive Kraft, so könnte das doch nicht im mindesten das Einkommen des Grundherrn und Kapitalisten rechtfertigen. Werden etwa Boden und Kapital ihre produktiven Eigenschaften verlieren, wenn sie in den Besitz der unmittelbaren Arbeiter übergehen? Arbeitslose Einkommen werden nicht durch Produktionsfaktoren — Kapital und Boden —, sondern durch soziale Klassen — Kapitalisten und Grundherren — beansprucht. Zwar sind Kapitalisten und Grundherren Besitzer des Bodens und des Kapitals; trotzdem bleibt der Kapitalist und Grundherr etwas ganz anderes als Kapital und Boden. Produktive Eigenschaften des Kapitals und des Bodens sind nicht durch die Besitzer dieser Produktionsfaktoren geschaffen und können also in keinem Falle als ein Argument zugunsten der Rechtfertigung der arbeitslosen Einkommen gelten.

Die Frage über die „produktiven Dienste" verschiedener Produktionsfaktoren hat also nichts gemein mit der Frage, ob das Beziehen des Profits eine ebenso gerechte Form des Einkommens ist wie das Arbeitseinkommen. Und der Versuch Says und seiner Schule, das Fehlen jeglichen Unterschiedes in dieser Hinsicht zwischen Arbeits- und arbeitslosem Einkommen zu beweisen, ist als völlig mißglückt zu betrachten.

Dasselbe gilt auch in bezug auf andere Theorien derselben Gruppe. Sie alle gestehen, daß der Profit nicht auf der Arbeit der ihn beziehenden Person, sondern auf dem Besitz des Kapitals beruht. Ist dem so, so ist es klar, daß die ethische Wertung des Profits ganz anders ausfallen muß als die des Arbeitslohns.

Das Vorhandensein der arbeitslosen Einkommen in der modernen Gesellschaft ist der handgreiflichste Ausdruck der sozialen Ungleichheit, die für die herrschende Wirtschaftsordnung charakteristisch ist. Die Ungleichheit besteht darin, daß eine soziale Gruppe gezwungen ist, um zu leben, der anderen Gruppe einen Teil ihrer Arbeit abzutreten, ohne in dem Austausch ein entsprechendes Arbeitsäquivalent zu erhalten. Der Arbeiter gibt dem Kapitalisten seine Arbeitskraft, die von seiner Person unzertrennlich ist. Der Kapitalist gibt dem Arbeiter sein Kapital, also etwas, was nichts Gemeinsames mit seiner Person hat. Indem der Arbeiter seine Arbeitskraft veräußert, verliert er seine Freiheit, tritt in Abhängigkeit von einer anderen Person; der Kapitalist aber, indem er eine fremde Arbeitskraft erwirbt, sichert sich seine eigene Freiheit von Arbeit.

Obschon Lohnarbeit und Sklavenarbeit nach ihrer Rechtsform nichts Gemeinsames haben, sind sie ihrer ökonomischen Natur nach darin ähnlich, daß in dem einen wie in dem anderen Falle äußere Gewalt (die bei der Sklavenwirtschaft in der Form der physischen Gewalt, bei dem kapitalistischen System in der Form der ökonomischen Abhängigkeit des Besitzlosen vom Besitzenden auftritt) den arbeitenden Menschen zwingt, für einen anderen, der eben deshalb ein arbeitsloses Einkommen beziehen kann, zu arbeiten. Das Einkommen des modernen Kapitalisten (wie des Grundherrn), nicht minder wie das Einkommen des Sklavenhalters beruht also auf der Gewalt.

Haben wir aber den Profit (wie arbeitslose Einkommen überhaupt) als einen Ausdruck der sozialen Ungleichheit erkannt, so haben wir damit anerkannt, daß die arbeitenden Klassen durch die nicht arbeitenden ausgebeutet werden.

Der Begriff der Ausbeutung ist ein charakteristisches Beispiel derjenigen, der ökonomischen Wissenschaft eigentümlichen, Begriffe, in denen die Elemente des Seins und des Seinsollenden so eng miteinander verknüpft sind, daß sie ein unzertrennliches logisches Ganzes bilden. Der Begriff der Ausbeutung schließt in sich

einerseits die rein objektive Anerkennung der ökonomischen Ungleichheit der arbeitenden und nichtarbeitenden Klasse, andererseits aber sind in diesem Begriffe auch ethische Momente inbegriffen, da wir, das Verhältnis eines Menschen zum anderen als ein Ausbeutungsverhältnis kennzeichnend, dies Verhältnis vom Standpunkte der Ethik verurteilen. Ja noch mehr —, gerade im moralischen Verurteilen besteht das Wesentlichste des Begriffs der Ausbeutung.

Zwar wird der Begriff der Ausbeutung nicht immer in diesem ethischen Sinne gebraucht. In einem weiteren Sinne ist dieser Begriff mit dem der Ausnutzung eines Gegenstandes zu bestimmten äußeren Zwecken gleichbedeutend. In diesem Sinne sprechen wir von der Ausbeutung der Bergwerke, des Bodens usw. Indem wir aber diesen Begriff auf die Menschen übertragen, verstehen wir unter Ausbeutung auch die Ausnutzung der Arbeitskraft eines Menschen durch einen anderen, jedoch unter Verletzung des Gleichheitsprinzips. Sind im Tauschakte Arbeitsäquivalente ausgetauscht, so gibt es im ethischen Sinne keine Ausbeutung. Wenn aber der eine dem anderen mehr Arbeit gibt als er im Äquivalent vom letzteren erhält, wird damit das Prinzip der Gleichwertigkeit der menschlichen Persönlichkeit verletzt, und wir sprechen von der Ausbeutung eines Menschen als von etwas unser moralisches Bewußtsein verletzendem.

Die Idee der Gleichwertigkeit der menschlichen Persönlichkeit ist also das ethische Moment des Begriffs der Ausbeutung. Den hervorragendsten Vertretern der antiken Welt war diese Idee fremd; und darum konnten die erhabensten Philosophen des Altertums im Institut der Sklaverei nichts moralisch Unzulässiges erblicken.

In diesem Sinne ist es lehrreich, Plato's soziales Ideal mit modernen sozialistischen Idealen zu vergleichen. Plato gilt sehr oft als der erste Verkünder des heutigen Sozialismus. Das ist aber ein Irrtum. Freilich forderte der größte Philosoph des Altertums in seinem Vernunftsstaate die Aufhebung des Privateigentums, aber nur mit bezug auf die herrschende Klasse der Gesellschaft. In dieser Hinsicht sollte Plato's Vernunftsstaat den Gegensatz zum modernen Staat bilden. Heute sind herrschende Klassen besitzend, während beherrschte besitzlos sind; Plato aber wollte, daß herrschende Klassen besitzlos seien, beherrschte

aber besitzend. Die Aufhebung des Privateigentums war für den Schöpfer des philosophischen Idealismus ein Mittel, aus der herrschenden Klasse — den Philosophen — die besten Verwalter der übrigen Gesellschaft zu machen, alle egoistischen eigennützigen Gefühle und Interessen in ihnen zu vernichten und das Interesse des Ganzen zum alleinigen Beweggrund ihres gesamten Handelns zu machen. Alle übrigen gesellschaftlichen Klassen, außer den Verwaltern und Kriegern, bewahren in Platos Staate das Privateigentum. Die Ausbeutung bleibt die Grundlage dieses Staates in ihrer gröbsten Form, in der Form der Sklaverei; nur Hellenen dürfen nicht Sklaven werden, wohl aber die Barbaren. Platos Staat hat einen höchst aristokratischen Charakter und unterscheidet sich darin, wie der Himmel von der Erde, vom Ideale des modernen Sozialismus[1]).

Indem wir den Bezug des Profits (wie übrigens allen arbeitslosen Einkommens) als eine Ausbeutung des arbeitenden Menschen durch den nicht arbeitenden bezeichnen, verurteilen wir diese Einkommensart vom Standpunkte unseres Rechtsbewußtseins. Das betreffende Institut mag bei den herrschenden Bedingungen der sozialen Wirtschaft unentbehrlich sein, aber es widerspricht der höchsten Norm der Ethik — der Gleichwertigkeit der menschlichen Person.

Wir kommen also zum Schluß, daß die Marxsche Profittheorie, welche allgemein als Ausbeutungstheorie bezeichnet wird, auch in dieser Hinsicht Recht hat. Nur eines muß man dagegen einwenden: der Marxsche Begriff der Ausbeutung der arbeitenden durch die nicht arbeitenden Klassen ist zu eng gefaßt. Marx betrachtete als das Objekt der kapitalistischen Ausbeutung nur die unmittelbar bei der Produktion beschäftigten Handarbeiter. Es ist aber klar, daß die schöpferische Arbeit der intellektuellen Arbeiter, die in keiner unmittelbaren Beziehung zum kapitalistischen Unternehmen stehen, die unentbehrliche Vorbedingung der Herstellung des Produktes bildet. Die schöpferische Arbeit der Intelligenz schafft die Grundlage der materiellen

[1]) Nur später, mit der Auflösung der alten hellenischen sozialen Ordnung kommen hellenische Denker zur Idee der Gleichheit aller Menschen. Das ist der Standpunkt der Stoiker. So wird die Schöpfung sozialer Utopien möglich, die einer neuen sozialen Weltanschauung Ausdruck geben, die mit dem modernen Sozialismus viel Gemeinsames hat. Z. B. die sozialen Romane von Euhemer und Jambul.

Prozesse der Produktion — und die Bedeutung dieser Arbeit im gesellschaftlichen Produktionsprozeß nimmt immer zu. Es ist ungerecht, als den Erzeuger des Produktes nur denjenigen Arbeiter zu betrachten, der bei der Maschine steht und ihren Gang regelt, die Arbeit aber des Erfinders dieser Maschine und des Ingenieurs dabei völlig zu vergessen. Als Erzeuger des gesellschaftlichen Produktes müssen alle intellektuellen und physischen Arbeiter der Gesellschaft gelten; ihnen gegenüber stehen alle Bezieher von arbeitslosem Einkommen —, diese letzteren beruhen auf der Ausbeutung des produktiven Teiles der Gesellschaft durch die nichtarbeitenden Parasiten derselben.

IV.

Die dritte Aufgabe der Profittheorie besteht in der Feststellung der objektiven Faktoren, die die tatsächliche Höhe des Profits bestimmen. Die Produktivitätstheorie betrachtet den Profit als das Produkt der am Prozesse der Produktion beteiligten Produktionsmittel im Gegensatz zum Arbeitsprodukt, das als Lohn dem Arbeiter zukommt. Ihre am meisten entwickelte Form hat diese Theorie bei Clark gefunden.

Nach der Auffassung von Clark „wird die Verteilung der Einkommen in der Gesellschaft durch ein Naturgesetz beherrscht, und dieses Gesetz, wenn es nur ohne jede Reibung wirken könnte, würde jedem Produktionsfaktor dasselbe Quantum Reichtum geben, das dieser Faktor schafft“[1]).

Die Produktivität jedes einzelnen Produktionsfaktors falle, wenn das Quantum desselben zunehme, bei dem unveränderten Quantum anderer Produktionsfaktoren. So falle die Produktivität der sukzessiven Aufwände der landwirtschaftlichen Arbeit, nach dem bekannten Gesetz des abnehmenden Bodenertrags, falls zur Bebauung einer bestimmten Bodenfläche mehr und mehr Arbeit aufgewendet wurde. Dasselbe Gesetz gelte für alle Produktionsfaktoren. Wenn das Quantum des Kapitals dasselbe bleibe und die Zahl der Arbeiter, die dies Kapital in Bewegung setzen, zunehme, so müsse die Produktivität der zusätzlichen Arbeiter fallen. Ganz ebenso falle die Produktivität der zusätzlichen Produktionsmittel, des Kapitals, falls die Zahl der Arbeiter

---

[1]) J. B. Clark. The Distribution of Wealth. 3. Aufl. 1908. S. 4.

unverändert bleibe. Das Fallen der Produktivität des zusätzlichen Aufwands jedes Produktionsfaktors sei also ein allgemeines Wirtschaftsgesetz.

Setzen wir voraus, daß die Gesellschaft über ein bestimmtes Kapital verfüge, und wollen wir die Zahl der Arbeiter vermehren, die mit diesem Kapital arbeiten, so müsse, nach dem Gesagten, die Produktivität jedes hinzutretenden Arbeiters fallen. Die Produktivität der letzten Arbeitseinheit müsse am kleinsten sein.

Nun bestimme die Produktivität der letzten Arbeitseinheit, des Grenzarbeiters (bei der Voraussetzung eines statischen Zustandes der Gesellschaft und einer vollkommenen Freiheit der Versetzung der Arbeit und des Kapitals, einer vollkommenen Freiheit der Konkurrenz) die Höhe des durchschnittlichen Arbeitslohns in der gegebenen Gesellschaft. Der Arbeiter müsse als Arbeitslohn das gesamte Produkt des Grenzarbeiters bekommen, da, falls der Arbeitslohn unter dies Niveau sinke, die Konkurrenz der Unternehmer den Arbeitslohn bis zu diesem Niveau erheben müßte.

Wie wäre aber das Arbeitsprodukt des Grenzarbeiters zu bestimmen? Sehr einfach. Als dieses Produkt erscheine dasjenige Quantum des Produkts, um welches das gesellschaftliche Produkt kleiner wird, wenn das Quantum der gesellschaftlichen Arbeit sich um eine Einheit verringere. Die Produktivität des Grenzarbeiters bestimme die Arbeitsproduktivität überhaupt, da das ganze Produkt des Grenzarbeiters der Arbeit zugerechnet werden solle, während das Produkt, das als Folge der Arbeit vermittelst eines größeren Quantums der Produktionsmittel entstehe, mehr oder weniger auch das Produkt des Kapitals bilde.

Wenn also der Arbeiter das gesamte Produkt des Grenzarbeiters als seinen Lohn erhalte, bekomme er sein volles Arbeitsprodukt. Der zu beweisende Satz sei bewiesen: der Arbeiter erhalte vom Unternehmer sein volles Arbeitsprodukt und es könne keine Rede sein von der Ausbeutung der Arbeit durch das Kapital.

So weit Clark. Nun ist schon der Schluß von Clark, daß das Produkt des Grenzarbeiters (falls überhaupt der Begriff des Grenzarbeiters anzunehmen ist) den Lohn aller anderen Arbeiter, unter Voraussetzung einer vollständigen Konkurrenzfreiheit,

regeln müsse — bei weitem nicht zwingend. Der Unternehmer bewertet die ihm zur Verfügung stehenden Arbeiter in der Regel als Ganzes. Von der Verfügung über die letzten Teilquantitäten der Arbeitsleistungen hängt in der Regel nicht weniger, sondern mehr als der proportionelle Teil des Gewinnes ab[1]), aber wenn dieser Schluß von Clark auch anzunehmen wäre und wir den Arbeitslohn aller Arbeiter als durch den des Grenzarbeiters abhängigen betrachten müßten, wäre damit der Grundsatz von Clark noch bei weitem nicht bewiesen. Wodurch wird der Lohn des Grenzarbeiters bestimmt? Er kann nicht das Produkt des Grenzarbeiters übersteigen, denn wäre das der Fall, so hätte der Kapitalist kein Motiv, den Grenzarbeiter zu mieten. Aber in ganz anderem Lichte erscheint die Frage, warum der Arbeitslohn nicht unter das Produkt des Grenzarbeiters fallen kann, und er das Niveau des vollen Arbeitsproduktes des Grenzarbeiters erreichen muß. Hier ist der schwache Punkt der gesamten Verteilungstheorie von Clark. Es ist sehr sonderbar, daß Clark diesen schwachen Punkt seiner Theorie gar nicht zu bemerken scheint, und anstatt die Unmöglichkeit des Fallens des Arbeitslohns unter das genannte Niveau ausführlich zu beweisen, sich mit dem bloßen Hinweis auf die Konkurrenz der Unternehmer begnügt. Aber dieser Hinweis auf die Konkurrenz der Unternehmer beruht auf einem offenbaren Mißverständnis.

Der Grundirrtum von Clark wurzelt darin, daß er wie viele andere, unter dem Kapital nur Produktionsmittel versteht, nicht aber den vom Kapitalisten verausgabten Arbeitslohn. Gegen eine solche Auffassung des Begriffs des Kapitals (insoweit er die Frage der Terminologie betrifft) könnte man nichts einwenden, aber sie hat den amerikanischen Nationalökonomen zu einem groben Irrtum geführt. Clark ist nämlich durch seine Terminologie zu dem Schlusse verführt worden, daß die Ausgaben der Kapitalisten auf Arbeitslöhne für sie weniger fühlbar sind, als ihre Ausgaben auf Produktionsmittel, und die Kapitalisten die ersteren Ausgaben machen werden auch wenn sie keine Gewinne erhalten; darum seine staunenerregende Behauptung, daß die Konkurrenz der Unternehmer den Arbeits-

---

[1]) Vergl. darüber Richard Schüller. Die Nachfrage nach Arbeitshänden. Archiv f. Sozialwissenschaft. B. XXX. 1. Heft.

lohn bis zum Niveau des vollen Arbeitsproduktes des Grenzarbeiters heben muß.

Nach der Auffassung von Clark muß der Unternehmer die Arbeiter mieten, bis er irgend einen Wertüberschuß über den verausgabten Lohn erhält und sogar, im Grenzfall, wenn kein Überschuß da ist. Der Unternehmer wird, nach Clark, dieses seltsame Verfahren nur in dem Moment einstellen, wenn das Mieten eines neuen Arbeiters ihm positiven Schaden bringe.

Nun ist es wahr, daß, falls die Unternehmer über so viele Geldmittel oder Vorräte an Konsummitteln verfügten, die etwa in Arbeitslöhne verwandelt werden könnten, daß ein Teil derselben wegen ungenügenden Angebots der Arbeitshände müßig liegen müßte, der Gewinn des Kapitalisten bis zum Minimum sinken und die Konkurrenz der Unternehmer den Arbeitslohn bis zum Niveau des vollen Arbeitsprodukts des Grenzarbeiters heben könnte. Da aber eine solche Voraussetzung der kapitalistischen Wirklichkeit keinesfalls entspricht, so entspricht derselben auch die Theorie von Clark nicht.

In Wirklichkeit leidet der kapitalistische Markt keinesfalls am Mangel an Arbeitskräften, und das Kapital ist nie müßig wegen der Unmöglichkeit, Arbeiter zu finden. Der Unternehmer strebt danach, den größten Gewinn zu erhalten nicht nur auf denjenigen Teil seines Kapitals, der sich in Produktionsmittel verwandelt, sondern auch auf denjenigen, der zum Arbeitslohn wird. Im Prozesse der Bildung des Profits ist zwischen beiden ebenso unentbehrlichen Bestandteilen des Kapitals — den Produktionsmitteln und den Arbeitslöhnen — kein Unterschied zu bemerken. Und verschwände wirklich der Kapitalgewinn an der Arbeit des Grenzarbeiters infolge der Konkurrenz der Unternehmer, so müßte auch der Gewinn aus der Verwendung des Grenzkapitals, das in Produktionsmitteln besteht, aus demselben Grunde — der Konkurrenz der Unternehmer — verschwinden; der Profit wäre überhaupt in der kapitalistischen Wirtschaft unmöglich. Aber das wäre keine kapitalistische Wirtschaft, da deren Nerv gerade das Profitstreben ist.

In der realen kapitalistischen Welt ist der Unternehmer gar nicht gezwungen, dem Grenzarbeiter sein volles Arbeitsprodukt zu opfern. Ein größerer oder geringerer Teil dieses Produktes wird durch den Kapitalisten angeeignet, und der Versuch Clarks, das Gegenteil zu beweisen, ist ihm ganz mißlungen.

Für Clark sind nur die Produktionsmittel die Quelle des Profits. Aber die ursprüngliche Quelle des Profits sind nicht Produktionsmittel, sondern Subsistenzmittel der Arbeiter. Der Arbeiter ist ein fundamentalerer und ursprünglicherer Produktionsfaktor als seine Arbeitsinstrumente; darum hat das Kapital in der Form der Subsistenzmittel der Arbeiter einen ursprünglicheren Charakter als das Kapital in der Form der Produktionsmittel.

Ist der Arbeiter der Subsistenzmittel beraubt, so gerät er in wirtschaftliche Abhängigkeit vom Besitzer dieser Subsistenzmittel, und dieser letztere ist in der Lage, den Arbeiter zu zwingen, ihm einen größeren oder geringeren Teil des Arbeitsproduktes zu überlassen.

Der Profit kann ohne jede Teilnahme der Produktionsmittel des Kapitalisten entstehen. Setzen wir z. B. voraus, daß eine Bauerngruppe, die auf eigenem Boden und mit eigenem Inventar arbeitet, Mangel an Subsistenzmitteln leidet. Diese werden ihm von einem Kapitalisten geliefert, der gewiß diesen Dienst nicht gratis leisten, sondern dafür außer der Rückerstattung seines Kapitals auch einen Zins beanspruchen wird. Ist es möglich zu leugnen, daß auf diese Weise ohne jegliche Teilnahme der Produktionsmittel des Kapitalisten der Profit entstehen kann und oft entsteht?

Oder nehmen wir den Fall eines Kapitalisten, der Heimarbeiter beschäftigt, die mit ihren eigenen Arbeitsinstrumenten arbeiten. Die Produktionskosten eines solchen Kapitalisten können fast ausschließlich aus Löhnen bestehen. Nach Clark muß die Konkurrenz der Unternehmer den Arbeitslohn bis zum völligen Arbeitsprodukt heben; aber wäre es so, so verschwände in diesem Falle aller Profit des Kapitalisten, da sein gesamtes Kapital aus Arbeitslöhnen besteht. Nun tritt aber in Wirklichkeit die Ausbeutung gerade der Heimarbeiter besonders kraß an den Tag, und die Profite der Kapitalisten in solchen Unternehmungen erreichen oft eine ungewöhnliche Höhe.

Es ist also Clark (wie anderen Vertretern der Produktivitätstheorie) der Beweis durchaus nicht gelungen, daß der Profit mit dem spezifischen Produkt der Produktionsmittel zusammenfällt. Ebenso wenig Brauchbares haben in dieser Hinsicht andere Profittheorien der beiden ersten Gruppen nach unserer Klassifi-

kation geleistet. Was die Arbeitstheorie betrifft, so ist darüber nichts zu sagen, da ihr Wesen in der Leugnung des Profits als arbeitslosen Einkommens besteht. Die Abstinenztheorie betrachtet den Profit als Lohn des Kapitalisten für den Aufschub des Konsums, welcher Aufschub die Verwandlung der Geldmittel des Kapitalisten in Kapital zur Folge hat. Die Höhe der Profitrate hängt vom Standpunkte dieser Theorie davon ab, welchen Wertzuwachs sparende Leute als genügend betrachten, um zu sparen und Kapital aufzusammeln. Vom Standpunkt dieser Theorie vermindert jedes Sinken der Profitrate den Trieb zur Aufsammlung des Kapitals; in umgekehrter Richtung wirkt die Steigerung der Profitrate. Aber tatsächlich ist die Wirkung der Profitrate auf den Spartrieb eher eine entgegengesetzte: das Sinken der Profitrate wirkt eher günstig als ungünstig auf den Spartrieb, und die Steigerung der Profitrate wirkt ungünstig.

In einer entwickelten kapitalistischen Gesellschaft spart beinahe die ganze Bevölkerung (der größte Teil der Arbeitsklasse mit inbegriffen) einen gewissen Teil des Einkommens und verwendet ihn als Kapital. Das Ziel dieses Sparens ist die Vermehrung der Einkommen des Sparenden und Sicherung eines bestimmten Einkommens für die Zeit der Arbeitsunfähigkeit. Etwas mehr verdienende Leute wollen zum Schluß des Lebens Rentiers werden, und viele erreichen dieses Ziel. Die Höhe der Profitrate bestimmt die Größe des dazu nötigen Kapitals. Wenn man z. B., um Rentier zu werden, 5000 Mk. arbeitslosen jährlichen Einkommens braucht und der durchschnittliche Zinsfuß im Lande 5 Proz. gleich ist, so ist es nötig, zur Sichernng eines solchen Einkommens Kapital im Betrage von 100000 Mk. zu sparen; erreicht aber der Zinsfuß nur 4, so ist zur Sicherung desselben Einkommens Kapital in Höhe von 125000 Mk. nötig usw.

Setzen wir nun voraus, daß der Zinsfuß von 5 auf 4 sinkt. Der Abstinenztheorie zufolge muß das auf den Spartrieb ungünstig wirken: sparte früher eine gewisse Person in einem gewissen Zeitraum ein Kapital im Betrage von 100000 Mk., so wird sie nach dem Fallen des Zinsfußes eine geringere Neigung zum Sparen aufweisen und einen größeren Teil ihrer Einnahmen unproduktiv konsumieren — es wird von ihr z. B. anstatt 100000 Mk. nur 80000 Mk. gespart.

Aber in der Wirklichkeit wird das Sinken des Zinsfußes eher in der entgegengesetzten Richtung auf den Spartrieb einwirken: um sich ein Einkommen im Betrage von 5000 Mk. zu sichern, braucht man bei dem Zinsfuß von 4 ein größeres Kapital als bei dem Zinsfuße von 5 %, nicht 100000, sondern 125000 Mk. Und der Sparende wird nicht weniger, sondern mehr sparen, um sich ein genügendes Einkommen gegen Ende des Lebens zu sichern. Die reale Wirkung der Veränderung des Zinsfußes auf die Energie des Sparens ist also entgegengesetzt derjenigen, die die Abstinenztheorie irrtümlicherweise annimmt.

Und in der Tat sehen wir, daß der Spartrieb in der Regel umso intensiver wird, je niedriger der Zinsfuß ist. Der Zinsfuß ist z. B. in Deutschland und Frankreich viel niedriger als in Rußland, dagegen der Spartrieb in Rußland viel schwächer als in Westeuropa.

Die Höhe der Profitrate kann also nicht erklärt werden aus der Höhe der Belohnung, die etwa notwendig ist, um die Leute zum Sparen zu bewegen.

Einen Gegensatz zur Produktivitätstheorie, welche die Profitbildung als eine Wirkung nur der Produktionsmittel betrachtet, bildet die Ricardo-Marx'sche Profittheorie. Nach der Auffassung von Ricardo übt die Produktivität der Arbeit keinen unmittelbaren Einfluß auf den Profit aus, dessen Höhe ausschließlich von der Lohnhöhe abhängt. Die Veränderung der Arbeitsproduktivität wirke nur auf den Wert (Preis) des Produktes, nie aber auf die Profitrate. Das Fallen oder Steigen des Profits könne aber nur von einer Ursache abhängen — vom Steigen oder Fallen des Arbeitslohns.

Diese schroffe Gegenüberstellung der Arbeitsproduktivität und der Lohnhöhe, was die Wirkung auf den Profit betrifft, ist charakteristisch für die Profittheorie von Ricardo. Zur Würdigung dieser Auffassung ist es notwendig, ihren genauen Sinn festzustellen.

Wenn Ricardo nämlich über Beziehungen von Profit und Lohn spricht, so versteht er sehr oft diese Einkommensarten als die beiden Quoten des gesamten gesellschaftlichen Einkommens (nach Abzug der Grundrente). In diesem Sinne betrachtet er Profit und Lohn als Quotienten, aus denen sich die Summe des gesellschaftlichen Einkommens bildet. Bei solcher Auffas-

sung des Profits ist es klar, daß der alleinige Grund der Veränderung des Profits, als Quote, in der entgegengesetzten Veränderung einer anderen Quote derselben Summe — in unserem Falle des Lohnes — bestehen kann.

So aufgefaßt wird die genannte Theorie freilich unleugbar, aber nur, weil sie sich in eine platte Tautologie verwandelt. Und Ricardo war ein zu geistreicher Mann, um sich mit einer Tautologie zu begnügen; wenn er eine solche Bedeutung seiner Auffassung des Profits als einer Einkommensart, die ausschließlich von der Lohnhöhe abhängt, beigemessen hat, so nur deshalb, weil er, ohne es selbst zu merken, einen ganz anderen Begriff des Profits im Auge hatte — nämlich den Profit nicht als Quote des gesellschaftlichen Einkommens, sondern als Quote des aufgewandten Kapitals, als Profitrate.

In diesem Sinne besteht die Profittheorie von Ricardo in der Behauptung, daß die Profitrate in keinem unmittelbaren Zusammenhang mit der Arbeitsproduktivität steht, sondern ausschließlich durch die Lohnhöhe bestimmt wird. So verstanden ist diese Theorie keine Tautologie, wie bei der ersten Auffassung; aber gleichzeitig ist sie ganz irreführend.

Die Wurzeln der Ricardo'schen Theorie liegen darin, daß, wenn er vom Einfluß der Veränderung der Arbeitsproduktivität spricht, er immer die Veränderung der Arbeitsproduktivität bei der Herstellung dieses oder jenes bestimmten Produktes im Auge hat; aber was die Veränderung der Lohnhöhe anbetrifft, so versteht er dabei eine allgemeine Veränderung, einen Wechsel des durchschnittlichen gesellschaftlichen Arbeitslohnes. Nur auf diese Weise ist er zu seiner Theorie gekommen. Setzen wir z. B. voraus, daß infolge des Steigens der Arbeitsproduktivität die Arbeitskosten einer bestimmten Ware sinken, so muß das zum Sinken des Wertes (und des Preises) der betreffenden Ware führen, aber die Profitrate der kapitalistischen Produzenten dieser Ware kann dieselbe bleiben; umgekehrt, eine allgemeine Erhöhung des durchschnittlichen Arbeitslohnes muß zum Fallen der Profitrate führen, nicht aber zum Steigen aller Warenpreise.

Nehmen wir aber an, daß die Erhöhung der Arbeitsproduktivität einen allgemeinen Charakter hat, dagegen die Veränderung der Lohnhöhe einen partiellen, so muß der Einfluß dieser Faktoren auf die Profitrate und den Preis einen entgegengesetzten

Charakter haben. Bei einer allgemeinen Erhöhung der Arbeitsproduktivität (die Produktion des Geldmetalls inbegriffen) gibt es keinen Grund zu einer Veränderung der Warenpreise; ist der Arbeitswert jeder Ware zweimal geringer geworden und der Arbeitswert des Goldes ebenso gesunken, so können Warenpreise keine Änderung erfahren. Welchen Einfluß auf die gesellschaftliche Wirtschaft wird aber eine allgemeine Erhöhung der Arbeitsproduktivität haben? Die gesamte Masse des gesellschaftlichen Produkts muß zunehmen, aber die Masse des Produktes, die zur Produktion dieses Produktes nötig ist, wird dieselbe bleiben: die Masse des Produktes, die nach der Deckung aller Kosten übrig bleibt, wird also größer sein, und das schafft eine Tendenz zur Steigerung der Profitrate.

Bei einer partiellen Erhöhung des Arbeitslohnes in einem bestimmten Produktionszweige muß aber der Preis der betreffenden Ware eine Veränderung erfahren; würde das nicht eintreten, so müßte das Kapital aus diesem Produktionszweig in andere übergehen, der Umfang der entsprechenden Produktion sich verringern, was am Ende zum Steigen des Preises führen müsste.

Wir sehen also, daß die Profittheorie Ricardos ganz grundlos ist; es ist kein Unterschied zwischen der Arbeitsproduktivität und der Lohnhöhe zu bemerken, was ihren Einfluß auf die Profitrate betrifft. Die Erhöhung des Arbeitslohnes wie des Preises der Produktionsmittel übt auf die Profitrate dieselbe Wirkung: der Unternehmer strebt in diesem Falle danach, den Preis seines Produktes zu heben, — seine zusätzlichen Kosten auf den Konsumenten zu übertragen —, und wenn das, nach dem Stande des Marktes, unmöglich ist, so kann er dem Fallen der Profitrate nicht vorbeugen. Die Gegenüberstellung der Veränderung der Arbeitsproduktivität und der Lohnhöhe, was ihre Einwirkung auf die Profitrate betrifft, ist also nicht zu begründen.

Auf derselben Grundidee beruht die Marx'sche Profittheorie, welche in dieser Hinsicht die Weiterentwickelung der Theorie von Ricardo bildet.

Nach Marx wird der Profit bloß durch einen Teil des Kapitals geschaffen, nämlich durch die Arbeitskraft, während der andere Teil des Kapitals, die Produktionsmittel, im Prozesse

der Profitbildung eine bloß passive Rolle spielt. Darum bezeichnet Marx die Arbeitskraft (oder den Arbeitslohn) als variables, die Produktionsmittel als konstantes Kapital. Nach der Auffassung der Anhänger der Produktivitätstheorie bilden die Produktionsmittel die alleinige Quelle des Profits, während die Arbeitskraft dabei eine ganz passive Rolle spielt. Die Produktionsmittel könnten also diese Theoretiker als variables Kapital bezeichnen, die Arbeitskraft — als konstantes Kapital.

Nun sind diese beiden Auffassungen gleichmäßig einseitig und falsch. In der realen kapitalistischen Gesellschaft sind beide Bestandteile des Kapitals — Produktionsmittel und Subsistenzmittel der Arbeiter — gleich unentbehrlich zur Profitbildung, und es gibt keinen objektiven Grund, die Rolle der Produktionsmittel oder des Arbeiters im Prozesse der Profitbildung höher oder niedriger zu stellen.

Zwar sind wir im Rechte, das tote Kapital — die Produktionsmittel — dem Arbeiter gegenüberzustellen. Aber nur vom Standpunkte der Ethik, des praktischen Interesses der Menschheit. Von ethischer Seite betrachtet, erscheint das ganze Produktionsprodukt als das Arbeitsprodukt — wir müssen das Produkt dem Subjekte der Wirtschaft zurechnen, dem Menschen, der an der Schaffung dieses Produktes teilgenommen hat, nicht aber den Objekten der Wirtschaft, den Produktionsmitteln, obschon dieselben zur Produktion technisch ebenso unentbehrlich sind wie die menschliche Arbeitskraft.

Ganz ebenso verfährt der Richter, indem er bei der Frage nach dem Urheber eines Mordes den Menschen, der ihn vollbracht hat, als solchen betrachtet, nicht aber den Dolch oder den Revolver, mit dessen Hilfe der Mord stattgefunden hat. Auch der Nationalökonom muß das Wirtschaftsprodukt vom ethischen Standpunkte aus dem Menschen zurechnen, nicht aber den Produktionsmitteln.

Aber eine solche Zurechnung ist nur im ethischen Gebiet gültig, jedoch vom Standpunkte der objektiven materiellen Prozesse steht der Dolch im selben ursächlichen Zusammenhang mit dem Morde, wie der Mörder. Und der Arzt wird von seinem Standpunkte aus mit vollem Rechte gerade das Eindringen des Dolches in den menschlichen Körper als die wahre Ursache des Todes des Menschen betrachten.

Auch der Nationalökonom kann vom Standpunkte des objektiven technischen Prozesses keinen prinzipiellen Unterschied machen, was die Bildung des Produktionsproduktes betrifft, zwischen dem Arbeiter und der Maschine oder allgemeiner, einem Produktionsmittel. Beide nehmen gleichmäßig teil am Produktionsprozeß. Die „Zurechnungstheorie" von Wieser hat die Bedeutung einer Feststellung des produktiven Beitrags jedes Produktionsfaktors klargelegt. Dieser Theorie widerspricht nicht im mindesten die Betrachtung, daß das Produkt nur die Schöpfung des Arbeiters, nicht aber die des Produktionsmittel ist — im ersten Falle handelt es sich um Zurechnung vom Standpunkte objektiver technischer Prozesse, im zweiten um Zurechnung vom Standpunkte der Ethik.

Da der Wert nach Marx nichts als die in der Ware kristallisierte gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit ist, muß Marx die in der Unternehmung beschäftigten Arbeiter als alleinige Quelle des Profits betrachten. So kommt er zu seiner Unterscheidung des variablen und des konstanten Kapitals. Eben darin besteht das Eigentümliche der Marxschen Profittheorie: während die Produktivitätstheorien nur in den Produktionsmitteln die Quelle des Profits erblicken, spielen diese nach Marx bei der Profitbildung eine bloß passive Rolle.

Nun ist es nicht zu leugnen, daß auf der Oberfläche der kapitalistischen Welt, was die Profitbildung anbetrifft, kein Unterschied zwischen dem konstanten und variablen Kapital (im Sinne von Marx) zu bemerken ist. Der Profit ist gar nicht höher in denjenigen Unternehmungen, in denen das variable Kapital eine größere Rolle spielt, als in denjenigen, wo das konstante Kapital überwiegt. Marx leugnet nicht diese Tatsache, aber sucht dieselbe durch folgende Erwägungen mit seiner Profittheorie in Einklang zu bringen. Es werden, sagt er, in verschiedenen Unternehmungen verschiedene Massen des Mehrwertes, wegen der Verschiedenheit der Zusammensetzung des Kapitals aus konstantem und variablem Teile, produziert. Das führt zur Verschiedenheit der ursprünglichen Profitraten in verschiedenen Produktionszweigen. Aber diese verschiedenen Profitraten werden durch die Konkurrenz der Kapitalisten in eine allgemeine Profitrate ausgeglichen, die die durchschnittliche Profitrate von allen ist. Ein einzelner Kapitalist erhält nicht die ganze Mehrwertsmasse, die

in seiner Unternehmung erzeugt wird, sondern nur soviel Mehrwert, als er bekommen muß bei einer gleichmäßigen Verteilung der gesamten Masse des Profits in allen Produktionszweigen auf das gesamte gesellschaftliche Kapital. Verschiedene Kapitalisten erscheinen wie Aktionäre, auf deren Aktien die Dividende gleichmäßig verteilt wird.

Gegenüber allen diesen Erwägungen muß man aber zuerst darauf hinweisen, daß der von Marx vorausgesetzte Prozeß der Ausgleichung der ursprünglich verschiedenen Profitraten von Marx ad hoc erfunden ist und nicht im mindesten der Wirklichkeit entspricht. In der kapitalistischen Wirtschaft, wie sie real existiert, gibt es keinen Anlaß zu einem solchen Prozeß, da auch „ursprüngliche" Profitraten in verschiedenen Produktionszweigen von der Zusammensetzung des Kapitals aus konstanten und variablen Teilen ganz unabhängig sind. Reale Warenpreise werden auf Grundlage der Produktionskosten und nicht der Arbeitswerte gebildet, was übrigens von Marx selbst in seiner Lehre von „Produktionspreisen" anerkannt wird; vom Standpunkte der Produktionskosten aber gibt es keinen Unterschied zwischen den Auslagen des Kapitals in der Form von Arbeitslohn und in der Form von Produktionsmitteln.

Es ist klar, daß, soweit es sich um einzelne Unternehmungen handelt, man keinen Zusammenhang zwischen der Zusammensetzung des Kapitals und der Profitrate bemerken kann. Aber, nach der Meinung von Marx wird, obschon die Profitrate des einzelnen Kapitalisten ganz ebenso vom konstanten wie vom variablen Kapital abhängt, der Profit der gesamten Kapitalistenklasse ausschließlich durch das variable Kapital erzeugt. Das Mehrwertsgesetz beherrscht, so glaubt er, die Verteilung des gesellschaftlichen Einkommens zwischen den verschiedenen sozialen Klassen. Was aber die Verteilung innerhalb derselben Klasse betrifft, so werde sie durch andere Gesetze bestimmt.

Die allgemeine Profitrate hängt nach Marx ausschließlich vom Arbeitswert ab, über den die Kapitalistenklasse als ihren Mehrwert verfügt, auf den Arbeitswert ihres Kapitals dividiert.

Es ist aber leicht, zu zeigen, daß diese Theorie von Marx seiner eigenen Lehre von den Produktionspreisen widerspricht.

Reale durchschnittliche Warenpreise fallen, nach seiner eigenen im III. Bande des Kapitals entwickelten Lehre, mit Arbeitswerten

nicht zusammen, sondern werden durch die Auslagen des Kapitals, des konstanten nicht minder wie des variablen, bestimmt. Sind zur Produktion zweier Waren gleich große Kapitalien verwendet worden, deren Zusammensetzung verschieden ist, so müssen die Arbeitswerte dieser Waren verschieden sein (da bei der Verwendung eines Kapitals mit größerem variablem Teile die Zahl der beschäftigten Arbeiter größer ist als bei der Verwendung des Kapitals derselben Größe, aber mit kleinerem variablen Teile). Doch trotz der Verschiedenheit der Arbeitswerte müssen die durchschnittlichen Preise der entsprechenden Waren gleich sein —, der Preis jeder Ware wird durch ihre Produktionskosten plus durchschnittlichem Profit bestimmt. Diesen Preis bezeichnet Marx als den Produktionspreis. Reale Warenpreise sind Produktionspreise.

Nun aber folgt aus dieser Lehre nicht nur, daß der Profit jedes einzelnen Kapitalisten mehr oder weniger von dem durch sein Kapital erzeugten Mehrwert, sondern auch der gesamte gesellschaftliche Profit vom gesellschaftlichen Mehrwert abweichen muß.

Bezeichnen wir den Arbeitswert des gesamten gesellschaftlichen Produktes als A, den Arbeitswert des gesamten gesellschaftlichen Kapitals als K, den Produktionspreis des gesellschaftlichen Produktes als A_1 und den Produktionspreis des gesellschaftlichen Kapitals als K_1. In diesem Falle wird die gesellschaftliche Profitrate in Arbeitseinheiten als $\frac{A-K}{K}$, während die gesellschaftliche Profitrate in Produktionspreisen als $\frac{A_1-K_1}{K_1}$ sich darstellen.

Nach der Theorie von Marx sind diese zwei Größen gleich: $\frac{A-K}{K}=\frac{A_1-K_1}{K_1}$.

Die genannte Gleichung $\frac{A-K}{K}=\frac{A_1-K_1}{K_1}$ setzt voraus, daß $A:K=A_1:K_1$. Nur bei der Gültigkeit dieser zweiten Gleichung gilt die erstere.

Allein nach der Lehre von den Produktionspreisen ist es für das Zusammenfallen des Arbeitswertes einer Warenmasse mit dem Produktionspreise derselben erforderlich, daß die Zusammensetzung der Kapitalien, durch die diese Warenmassen erzeugt

werden, dieselbe sei; nur in dem Falle kann der Arbeitswert des gesellschaftlichen Produktes sich zum Arbeitswert des gesellschaftlichen Kapitals ebenso verhalten wie der Produktionspreis des gesellschaftlichen Produktes zum Produktionspreise des gesellschaftlichen Kapitals, wenn die Zusammensetzung des Kapitals bei der Erzeugung des gesellschaftlichen Produktes dieselbe ist wie die Zusammensetzung des Kapitals bei der Erzeugung des gesellschaftlichen Kapitals.

Das gesellschaftliche Produkt aber besteht aus Kapital plus Mehrprodukt. Zur Möglichkeit des Zusammenfallens der gesellschaftlichen Profitrate, nach Arbeitswerten und nach Produktionspreisen gerechnet, ist es also erforderlich, daß die Zusammensetzung des Kapitals bei der Erzeugung des gesellschaftlichen Kapitals und bei der Erzeugung des gesellschaftlichen Mehrproduktes identisch sei.

Nun ist es klar, daß für eine solche Identität der Zusammensetzung des Kapitals in so verschiedenen Produktionszweigen, wie Produktion des gesellschaftlichen Kapitals und Produktion des Mehrproduktes, kein Grund da ist. Sie müssen vielmehr verschieden sein. Also müssen die gesellschaftlichen Profitraten in Arbeitswerten und in Produktionspreisen ausgedrückt verschieden sein.

Aber die reale Bedeutung hat nur die Profitrate in Produktionspreisen —, fällt die Profitrate in Arbeitswerten mit der Profitrate in Produktionspreisen nicht zusammen, verliert sie (die Profitrate in Arbeitswerten) jede Geltung in der realen Welt. So ist es bewiesen, daß wegen der Abweichung der Produktionspreise von Arbeitswerten nicht nur der Profit eines einzelnen Kapitalisten, sondern auch der gesamte gesellschaftliche Profit vom Verhältnis des Mehrwerts zum Arbeitswert des gesellschaftlichen Kapitals abweichen muß.

Bei dieser Sachlage verliert die Profittheorie von Marx, was die Bestimmungsfaktoren der Profithöhe anbetrifft, jede reale Geltung. Sie gilt weder in bezug auf einzelne Kapitalisten, noch hinsichtlich der gesamten Kapitalistenklasse. Die Marxsche Unterscheidung des variablen und des konstanten Kapitals hat also keinen bestimmten Sinn, dient keinen wissenschaftlichen Zwecken, sofern es sich um die Erklärung des Profitphänomens handelt, und muß fallen.

Der wissenschaftliche Wert der verschiedenen Bestandteile der Profittheorie von Marx ist demnach sehr ungleich. Als Theorie der sozialen Natur des Profits ist sie gerecht und bildet eine der glänzendsten Leistungen von Marx; als Theorie der Ausbeutung der Arbeiter durch die Kapitalisten ist sie auch anzuerkennen, obschon mit der oben angedeuteten Einschränkung; aber als Theorie der Faktoren, welche die Profithöhe bestimmen, als Theorie des Zerfalls des Kapitals in einen variablen und konstanten Teil, hat sie keinen wissenschaftlichen Wert und muß verworfen werden. Der Grund des Mißerfolgs von Marx liegt in seinem Streben, den Profit als ein Wertphänomen zu betrachten und zwar als ein Phänomen des Arbeitswertes.

V.

Die realen Faktoren, welche die Höhe des Profits bestimmen, müssen dieselben sein wie die Faktoren der Lohnhöhe, da der Lohn und der Profit beide Quotienten derselben Summe sind. Hängt die Lohnhöhe von der Arbeitsproduktivität und der sozialen Macht der arbeitenden Klasse ab, so muß von diesen Faktoren auch die Höhe des Profits abhängen.

Alles, was die Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit erhöht, schafft eine Tendenz zur Hebung des Profits. Darin besteht ein wichtiger Teil der Wahrheit, den die Produktivitätstheorie in sich schließt. Die entgegengesetzte Lehre von Ricardo hat den Antagonismus der Interessen von Kapitalisten und Arbeitern besonders betont (obschon Ricardo kein Vertreter der Lehre vom Klassenkampf war). Für die Solidarität der Klasseninteressen blieb bei dieser Auffassung kein Platz übrig.

Aber in der Wirklichkeit setzt die Erhöhung des Profits bei weitem nicht das Fallen des Arbeitslohns als notwendig voraus. Wenn z. B. dank der Einführung besserer und ergiebigerer Produktionsmittel in den Produktionsprozeß die Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit steigt, so nimmt die Masse des zwischen den Kapitalisten und Arbeitern zu verteilenden gesellschaftlichen Produktes zu, und der Profit und der Arbeitslohn können gleichzeitig steigen; das Steigen des Profits wird in diesem Falle nicht auf Kosten des Sinkens des Arbeitslohns, sondern auf Kosten der Zunahme der Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit erreicht.

Dabei können der Profit und der Arbeitslohn gleichzeitig zunehmen nicht nur nach ihren absoluten Größen als Massen der Produkte, über die die Kapitalisten- und Arbeiterklasse verfügen können, sondern auch als Quoten des gesellschaftlichen Produktes. Die Quote der Kapitalistenklasse im gesellschaftlichen Produkte kann bei der Zunahme der Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit gleichzeitig mit dem Steigen der Quote der Arbeiterklasse am gesellschaftlichen Produkte steigen, so seltsam es scheinen mag.

Für die heutige Nationalökonomie, die in dieser Hinsicht bei der alten Ricardoschen Lehre stehen geblieben ist, muß die gleichzeitige Zunahme der Quoten der Kapitalisten und der Arbeiter am gesellschaftlichen Produkte (und dabei nicht auf Kosten der Quoten irgendwelcher anderer Klassen) unmöglich scheinen. Aber diese scheinbare Unmöglichkeit ist die Folge dessen, daß die heutige ökonomische Wissenschaft das gesellschaftliche Produkt als nur aus Konsummitteln bestehend betrachtet. Aber in Wirklichkeit wird das gesellschaftliche Produkt nicht nur aus Konsumtions-, sondern auch aus Produktionsmitteln gebildet.

Im gesellschaftlichen Produkte soll man zwei Bestandteile streng unterscheiden. Der eine Teil wird unter verschiedenen sozialen Klassen verteilt und bildet ihr Einkommen. Der andere Teil ist der Wiederherstellung der im Prozesse der Produktion verausgabten Produktionsmittel gewidmet und bildet kein Einkommen, geht in keinen Konsum über. Nur ein Teil des gesellschaftlichen Produktes bildet das gesellschaftliche Einkommen, — diese einfache Wahrheit ist bis heute durch die meisten Theoretiker unserer Wissenschaft ignoriert worden. Gerade diese Ignorierung macht das Verständnis der Faktoren der Verteilung des gesellschaftlichen Produktes unmöglich.

Fassen wir aber ins Auge, daß der Wert des gesamten gesellschaftlichen Einkommens den Wert des gesamten gesellschaftlichen Produktes nie erreicht, so ist die Möglichkeit eines gleichzeitigen Steigens des Profits und des Arbeitslohns, als Quoten des gesellschaftlichen Produktes, leicht zu begreifen. Die Erhöhung der Arbeitsproduktivität führt zur Zunahme der Masse des gesellschaftlichen Produktes. Dies zusätzliche Produkt steigert die Summe des gesellschaftlichen Einkommens, was zum gleich-

zeitigen Steigen aller Einkommen, auf Kosten der Verminderung der Quote der Produktionsmittel, führen muß.

Nehmen wir ein konkretes Beispiel. Setzen wir voraus, daß die Arbeitskosten der Produktion des Eisens wegen der Einführung einer neueren besseren Methode zur Verwandelung der Eisenerze in Eisen, herabgesetzt werden; das macht ein gewisses Quantum der gesellschaftlichen Arbeit frei, weil ein gewisses Quantum Arbeit, welches früher durch die Produktion der Produktionsmittel in Anspruch genommen war, jetzt unmittelbar der Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse dienen kann. Diese frei gewordene Arbeit muß irgend eine Verwendung finden. Das wird offenbar zur Zunahme der Summe des gesellschaftlichen Einkommens führen, — je kleiner die Quote der gesellschaftlichen Arbeit ist, die zur Wiederherstellung der im Produktionsprozesse verausgabten Produktionsmittel notwendig ist, um so mehr Arbeit kann auf die Befriedigung der gesellschaftlichen Bedürfnisse verwendet werden.

Daraus folgt, daß der Profit (als Quote des gesellschaftlichen Produktes) wie in derselben so in umgekehrter Richtung mit dem Arbeitslohn sich verändern kann. Folgende Kombinationen des Profits und des Arbeitslohns (als Quoten) sind möglich: hoher Lohn und niedriger Profit, hoher Lohn und hoher Profit, niedriger Lohn und niedriger Profit, niedriger Lohn und hoher Profit. Diese Kombinationen sind auch in der Wirklichkeit zu finden: so beobachten wir z. B. in Amerika hohen Profit gleichzeitig mit hohem Lohn, und in Rußland hohen Profit mit niedrigem Lohn. Dank der hohen Arbeitsproduktivität in Amerika ist der Arbeitswert einer Einheit der Produktionsmittel in Amerika gering, und zur Produktion einer Einheit des Produktes ist ein geringes Quantum der Produktionsmittel nötig; darum sind die Quoten des Kapitalisten und des Arbeiters im gesellschaftlichen Produkte hoch. Das Gegenteil sehen wir in Rußland, wo der hohe Profit bei der niedrigen Arbeitsproduktivität nur durch die Herabsetzung der Lohnquote erreicht werden kann.

Jetzt sind wir imstande, festzustellen, worin die starken und schwachen Seiten bestehen bei zwei so entgegengesetzten Theorien wie der Produktivitätstheorie, welche die Abhängigkeit der Höhe des Profits von der Lohnhöhe leugnet und der Ricardoschen Theorie,

der zufolge die Höhe des Profits ausschließlich durch die Lohnhöhe bestimmt wird. In beiden ist ein Kern der Wahrheit da, aber beide irren sich, indem sie nur einen Faktor des Profits berücksichtigen und den anderen leugnen.

Was die Produktivitätstheorie anbetrifft, so ist es wahr, daß außer dem Fallen des Arbeitslohns es auch eine andere Quelle des Steigens des Profits gibt, nämlich die Erhöhung der Arbeitsproduktivität. Der technische Fortschritt erzeugt eine natürliche Tendenz zum Steigen des Profits.

Aber wahr ist andererseits, daß der Profit auch unabhängig vom technischen Fortschritt steigen kann — auf Kosten des Fallens des Arbeitslohns. Bleibt die Arbeitsproduktivität dieselbe, so muß jede Veränderung des Arbeitslohns die Veränderung des Profits in entgegengesetztem Sinne hervorrufen. Eine richtige Profittheorie soll den Einfluß beider Momente auf den Profit anerkennen — des rein ökonomischen (der Höhe der Arbeitsproduktivität) und des sozialen (des Zerfallens des gesellschaftlichen Produktes zwischen verschiedenen sozialen Klassen)[1]).

Diese Faktoren bestimmen die Höhe des Profits als einer bestimmten Wertsumme. Aber der Profit wird in der Regel nicht absolut, sondern relativ in Prozenten des durch den Kapitalisten aufgewandten Kapitals ausgedrückt. Was bestimmt nun die Profitrate?

Der gesellschaftliche Profit, als eine Wertsumme, wird, wie gesagt, durch die Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit und die relative soziale Macht der Kapitalisten- und der Arbeiterklasse bestimmt. Die Profitrate hängt von der Größe des Kapitals ab, das der Kapitalist verwenden muß, um den Profit zu erzielen. Das letztere hängt von der Umschlagszeit des Kapitals ab. Je geringer diese Umschlagszeit ist, um so kleiner ist das Kapital, das der Unternehmer zur Schaffung seines Unternehmens verwenden muß. Die Umschlagszeit des Kapitals ist also der dritte Faktor, der die Höhe der gesellschaftlichen Profitrate bestimmt. Diese hängt demnach von drei Faktoren ab: 1. der

---

[1]) Es ist interessant, daß Marx im III. Bande des „Kapitals" anerkannt hat, daß die Veränderung des Arbeitswertes der Produktionsmittel (also die Veränderung der Arbeitsproduktivität) einen unmittelbaren Einfluß auf die Höhe des Profits ausübt. Auf diese Weise hat Marx den Boden der Ricardoschen Profittheorie, worin der Antagonismus der Interessen der Kapitalisten und der Arbeiter seinen krassesten Ausdruck gefunden hat, verlassen. „Das Kapital" B. III. I. Teil. S. 81 u. f.

Höhe der Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit, 2. der relativen sozialen Macht der Arbeiter- und Kapitalistenklasse und 3. der Umschlagszeit des gesellschaftlichen Kapitals.

Der kapitalistische Profit zerfällt in zwei Bestandteile — den Kapitalzins und Unternehmergewinn. Wird das Unternehmen mit Hilfe geliehenen Kapitals geführt, so sondern sich diese zwei Bestandteile des kapitalistischen Profits schroff von einander ab: der Gläubiger erhält den Kapitalzins, und der übrige Teil des Profits bildet den Unternehmergewinn des Unternehmers.

Die Höhe des Kapitalzinses wird durch das Verhältnis des Angebots der Leihkapitalien zur Nachfrage bestimmt. Je größer das Angebot dieser Kapitalien, um so niedriger, caeteris paribus, der Kapitalzins. Die kapitalistische Entwickelung führt zur Zunahme des stehenden Kapitals auf Kosten des zirkulierenden, was eine Tendenz zur Verlangsamung des Umschlags des gesellschaftlichen Kapitals erzeugt. Andererseits aber wird diese Entwickelung durch die Erhöhung der Arbeitsproduktivität begleitet. So schließt die kapitalistische Entwickelung die Tendenzen sowohl zum Fallen wie zum Steigen der Profitrate in sich ein, und welche Tendenz am Ende siegen muß, kann nicht generell gesagt werden. Alles hängt von den konkreten Bedingungen des individuellen Falles ab. Es besteht allerdings kein Gesetz des tendenziellen Fallens der Profitrate, das Marx behauptet[1]).

Die Tatsachen der kapitalistischen Geschichte sprechen entschieden gegen das Bestehen eines solchen Gesetzes. Schon im 18. Jahrhundert sank der Kapitalzins in England nach Adam Smith auf 3 und in Holland auf 2 Prozent; zugleich galt nach Smith die Profitrate als normal, die um zwei den genannten Zinsfuß übertraf. Es ist wahrscheinlich, daß die durchschnittliche Profitrate in England in den ersten Dezennien des 19. Jahrhunderts bedeutend höher war. Schmoller denkt, daß in den meisten mittel- und westeuropäischen Ländern der Unternehmergewinn in den Jahren 1895—1900 ebenso hoch oder noch höher war als in den Jahren 1860—72 oder 1820—40[2]).

---

[1]) Die Nichtexistenz dieses Gesetzes wies ich mehrmals nach. So in meinen Schriften „Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen" und „Theoretische Grundlagen des Marxismus". Die Beweisführung in der ersten Schrift hat einen mehr abstrakten und zugleich allgemeineren Charakter als in der zweiten.

[2]) „Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre", II, S. 437. Darauf

Die vorgetragene Profittheorie bezieht sich auf die entwickelte kapitalistische Wirtschaft; sie geht von der Voraussetzung aus, daß das gesellschaftliche Produkt im Prozesse der kapitalistischen Produktion erzeugt, und (nach Abzug der Quote der Produktionsmittel) zwischen die drei sozialen Klassen, die durch die Natur der kapitalistischen Gesellschaft vorausgesetzt werden, Arbeiter, Kapitalisten und Grundherren, verteilt wird. Der Profit erscheint in einer solchen Gesellschaft als ein Abzug zugunsten des Kapitalisten aus dem durch die Arbeiter erzeugten Produkte. Setzen wir aber voraus (was der Wirklichkeit entspricht), daß die kapitalistische Produktion nur einen Teil der gesellschaftlichen Produktion umfaßt, — ein Teil der Gesellschaft außerhalb der Bedingungen der kapitalistischen Wirtschaft arbeitet und die unkapitalistische Klasse der kleinen Produzenten bildet, so entsteht für die Profitbildung noch eine andere Quelle. Der kapitalistische Unternehmer kann in diesem Falle seinen Profit nicht nur aus der Ausbeutung seiner Arbeiter, sondern auch aus der Ausbeutung der Käufer und Konsumenten der in seinem Unternehmen erzeugten Produkte beziehen.

Fällt die kapitalistische Produktion mit der gesamten gesellschaftlichen Produktion zusammen, so kann der Austausch keine Quelle des Profits der Kapitalisten, als einer Klasse, werden (wohl aber die Produktion), da die Summe der Käufer der Summe der durch die kapitalistische Wirtschaft mit einander verknüpften Klassen in diesem Falle identisch ist. Wenn aber ein gewisser Teil der Käufer sich außerhalb der Sphäre der kapitalistischen Produktion befindet, so kann der Kapitalist seinen Profit aus dem Verkauf seiner Produkte an diesen Teil der Gesellschaft dank höherer Preise beziehen, und auf diese Weise seinen Profit aus der Ausbeutung der Käufer herleiten.

In den Ländern, die noch im Anfang ihrer kapitalistischen Entwicklung sind, genießen die kapitalistischen Unternehmungen mehr oder weniger eine Monopolstellung; sie stoßen auf keine Konkurrenz anderer kapitalistischen Unternehmungen, und infolgedessen können sie die Preise ihrer Produkte hoch halten. Darum

---

weisen auch andere Autoren hin, wie z. B. Eulenburg, der das Fallen der Profitrate im Lauf der kapitalistischen Geschichte leugnet und auf das Steigen der Dividende der deutschen Aktiengesellschaften 1871—1900 hinweist (Jahrbücher für Nationalökonomie III. F., B. 27., S. 259).

ist die durch solche Unternehmungen realisierte Profitrate in der Regel sehr hoch, viel höher als in den Ländern des entwickelten Kapitalismus. Aber diese hohe Profitrate entsteht auf einer ganz anderen Grundlage als der Profit in einer kapitalistischen Gesellschaft. Bei der entwickelten kapitalistischen Produktion beziehen die Kapitalisten, als Klasse, den Profit nur aus der Ausbeutung der Arbeiterklasse; bei der unentwickelten — auch aus der Ausbeutung der Käufer ihrer Produkte. Diese letzte Quelle des Profits verschwindet notwendigerweise, wenn die kapitalistische Produktion zur herrschenden wird.

Darum ist die Profitrate in den Ländern des wenig entwickelten Kapitalismus gewöhnlich viel höher als in den in der kapitalistischen Entwicklung vorgeschrittenen Ländern.

So beruht z. B. die hohe Profitrate in Rußland nicht nur auf dem niedrigen Arbeitslohn, sondern auch auf der Ausbeutung ihrer Käufer durch russische Fabrikherrn. Indem russische Fabrikherrn ihre Erzeugnisse, begünstigt durch den Mangel an Konkurrenz, zu sehr hohen Preisen verwerten, unterwerfen sie die ganze Bevölkerung, die die Fabrikerzeugnisse konsumiert, einem schweren Tribut.

In dieser doppelten Quelle des Profits liegt die Ursache des oft beobachteten Falls der Profitrate in jungen kapitalistischen Ländern, was den Anlaß zu der Meinung gegeben hat, daß die Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft eine Tendenz zum Fallen der Profitrate erzeugt; in Wirklichkeit aber bemerkt man das Fallen nur beim Übergang zum entwickelten Kapitalismus. Bei der weiteren Entwicklung des kapitalistischen Systems kann aber die Bewegung der Profitrate in entgegengesetzter Richtung erfolgen.

Schlußbetrachtungen.

Soziale Theorie der Verteilung und soziale Politik.

Nach der üblichen Auffassung der Verteilungsphänomene sind Profit und Arbeitslohn nichts anderes als bestimmte Arten von Preisen. Hier ist versucht worden, die Eigenartigkeit der Verteilungsphänomene darzulegen, und den Nachweis zu liefern, daß es nicht möglich ist, sie mit den Preiserscheinungen gleichzustellen. Es ist leicht, die Bedeutung dieser neuen Betrachtungsweise des

Verteilungsproblems vom Standpunkte der Sozialpolitik zu erkennen. Ist nämlich der Arbeitslohn durch Preisgesetze bestimmt, so ist es höchst verkehrt, auf dessen Höhe durch die sozialpolitische Gesetzgebung einwirken zu wollen. Denn was kann der Staat in bezug auf das Angebot der Arbeitskräfte und Nachfrage nach ihnen leisten? Er kann durch Gesetze weder die Arbeiterzahl verringern, noch die Nachfrage nach Arbeitshänden steigern. Und trotzdem beginnt der moderne Staat, sich den hohen und schwierigen Zweck als Aufgabe zu stellen, dem Fallen des Arbeitslohnes unter ein bestimmtes Niveau durch spezielle Gesetze vorzubeugen.

Der kühne Versuch Englands, diese Politik im großen Stil einzuleiten, beruht auf der Meinung, daß die Lohnhöhe durch die Gesetzgebung geregelt werden kann. Eine solche Meinung muß den Vertretern der herrschenden Verteilungstheorien als eine totale Verkennung der wahren Faktoren der Lohnhöhe gelten, — den Marxisten nicht minder wie den Grenznutzlern.

Ist Arbeitslohn eine Art vom Preis, der den allgemeinen Gesetzen des Preises unterworfen ist, so muß der Gesetzgeber auf jeden Versuch einer Beeinflussung der Lohnhöhe verzichten, da dieser Versuch notwendigerweise scheitern würde. Aber die Praxis des Lebens zeigt, daß die alte Theorie mit den realen Tatsachen des gesellschaftlichen Lebens im Widerspruch steht. Die Arbeiterklasse ist schon lange von der Idee durchdrungen, daß die Lohnhöhe von sozialen Machtverhältnissen, von der Stärke der Organisationen der Arbeiter abhängt und zu gunsten der Arbeiterklasse durch Streiks verändert werden kann. Jetzt sehen wir, daß auch der Staat die Lohnhöhe als etwas durch ihre Macht Bestimmbares zu betrachten beginnt.

Dieser Umschwung auf dem Gebiete der sozialen Praxis bedarf einer Wandlung der Theorie. Die hier dargestellte soziale Theorie der Verteilung soll die Richtigkeit dieser neuen Praxis begründen und deren Übereinstimmung mit den realen Mächten, die die Verteilung des gesellschaftlichen Produktes zwischen die arbeitenden und nichtarbeitenden sozialen Klassen bedingen, nachweisen.